

# editorial

## Casi quinientos mil euros

La portada habla de un tiempo de nueve meses. Desde julio del año pasado a marzo de éste ha transcurrido el plazo suficiente como para gestar lo que ya es todo un éxito; el Sistema de Pago Centralizado se instala entre nosotros como algo consolidado y firme que responde fielmente al objetivo para el que se planteó.

Casi quinientos mil euros semanales -más de ochenta millones de las antiguas pesetas- es la cifra de pagos a las distribuidoras a la que hemos llegado en la penúltima semana del mes de marzo. Una cantidad de dinero importante, sobre todo si tenemos en cuenta que procede de sólo una parte de los asociados, la que está sirviendo de avanzadilla en este proyecto. Desde aquí -dicho sea de paso- queremos expresar nuestro agradecimiento a los ciento y pico compañeros que se han sumado al SPC porque de su esfuerzo nos beneficiamos todos y porque éste abre la vía también a otros proyectos inmediatos y a un futuro mejor para la profesión.

Tampoco habría sido posible este éxito sin la inestimable ayuda del Instituto Madrileño de Desarrollo -IMADE- adscrito a la Consejería de Economía y Hacienda de la Comunidad de Madrid, que promueve el desarrollo económico en la zona. Gracias también a los medios facilitados por los Fondos Europeos de Desarrollo Regional, los fondos FEDER.

Con el soporte económico necesario para echar a andar, la confianza de este grupo cada vez más numeroso de compañeros y la -justo es decirlo- buena labor de gestión llevada a cabo desde la AVPPM, hoy comprobamos que lo que comenzó siendo una casi utópica idea, se ha convertido en éxito irrefutable.

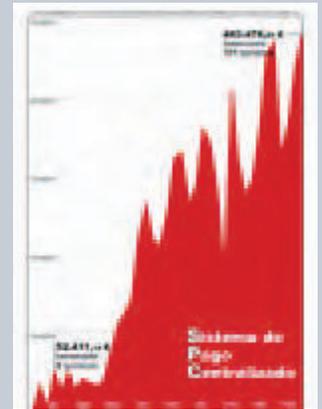
Utópica para muchos, sí. Hace poco más de tres semanas el presidente de la asociación de vendedores de una de las más grandes ciudades españolas nos confesaba con sorpresa al conocer estos últimos datos, que nunca pensó en que pudiéramos llegar a alcanzar las cifras de las que hablamos hoy. Pero ahí están. Cantan por sí solas. Por eso hemos querido abrir el número de este mes con la gráfica en portada. Nada más explícito.

Todos sabemos lo que esto representa; además de avanzar en la manera individual de llevar nuestros negocios, de ahorrar tiempo y labores de gestión, de simplificar las facturas y de controlar mejor ingresos y gastos, además de todo eso, lo que estamos dando es un gran paso como colectivo. Porque está claro; no es lo mismo gestionar una cuenta personal que la de un grupo cada vez más numeroso de socios que pagan a las distribuidoras a través del SPC. Cuatrocientos ochenta y tres mil cuatrocientos setenta y ocho euros suenan y pesan de otra manera.

El sistema funciona. Hemos despegado despacio para asegurar un buen rodaje y mantenemos un determinado ritmo para no colapsar el desarrollo con picos de crecimiento que no podamos gestionar convenientemente.

Sabemos también que si se producen los anunciados cambios en el mundo de la distribución, esto quizá traiga consigo un notable aumento en las adscripciones al SPC, algo que debemos regular para que no se colapse el sistema.

Nuestro objetivo es seguir creciendo paulatinamente porque esto permite poner en marcha de manera paralela los nuevos proyectos que se avecinan. Con Q de quiosco se escribe el primero de ellos. Un hecho más dentro de la necesaria transformación del negocio del que vivimos y un paso de gigante hacia el futuro. 



## sumario

NÚMERO 144

AÑO XIV

Marzo 2010

### 3. Editorial

### 4. La opinión del sector

### 6. El Aguijón

Un poquito de cada

### 7. A Debate

Las Promociones

### 13. En otros Lugares

La compra se decide en el quiosco

### 16. En busca del quiosco

C.P. 28013

### 22. Noticias del sector

### 24. Pedestal y Papelera

### 25. Desde secretaría

### 27. A tener en cuenta

Módulos de IRPF e IVA

### 29. Tablón de anuncios