

# **Distribuidora Colecciones Periódicas**

**Adrián Santiago Lafuente Fajardo**



**Mesa redonda “Lectura accesibles para todos”**  
Subdirección General de Coordinación Bibliotecaria  
LIBER 2007  
Barcelona, 5 de octubre de 2007

## **LA EMPRESA**

### **Un poco de historia**

Nuestra empresa, una pequeña PYME, nace el 18 de Octubre de 1996, en Zaragoza, con la simple pretensión de crear un sistema de distribución de libros distinto del habitual. Sabíamos lo que queríamos hacer, teníamos una pieza de arranque en la coedición de un libro y conocíamos el sistema de distribución que queríamos realizar, pero desconocíamos un elemento fundamental: los editores.

El primer objetivo que nos marcamos fue visitar una a una todas las Bibliotecas Públicas Municipales de la Comunidad Autónoma de Aragón, La Rioja, y la Ribera Navarra, para conocer sus fondos bibliográficos "in situ", conocer la demanda y, los problemas que podían tener, y cómo nosotros podíamos dar satisfacción a éstas cuestiones.

El segundo objetivo que nos marcamos, gracias a un editor, que nos solicitó que le hiciéramos una labor de venta a nivel nacional, fue un poco aventurero (los editores nos preguntaban cómo lo hacíamos). Nos desvinculamos totalmente de la Distribución Tradicional. Empezamos a desarrollar el concepto de Nación. En ésta época visitamos a todos los archivos provinciales, municipales y generales, así como a todas y cada una de ellas de las Bibliotecas Públicas del Estado, Diputaciones Provinciales y Públicas Municipales de capitales de provincia, a lo largo y ancho de España, y esto lo aprovechamos para conocer de primera mano, sus inquietudes. Lo siguiente fue visitar centros coordinadores. En dos años el objetivo se había cubierto, habíamos conseguido ser una empresa de distribución en España completamente atípica, cubríamos toda España, pero única y exclusivamente en Instituciones Públicas.

El tercer objetivo, tan sólo consistía, en intentar sorprender con nuestro catálogo a la dirección o adquisición de cada una de las Bibliotecas, y esto para nosotros era bastante más sencillo que tratar con proveedores, a los que siempre hemos tenido que convencer que una Biblioteca Pública es el mejor escaparate que existe, para que ellos puedan vender sus libros en librerías, y así lo hemos corroborado con algunas editoriales. Hasta aquí, las editoriales que representábamos o distribuíamos eran españolas.

A principios de 1999, nos damos cuenta de las carencias existentes en lengua española de buenas obras de referencia en algunas materias, e iniciamos nuestro cuarto objetivo: la adquisición y posterior distribución de textos en otros idiomas, principalmente el inglés.

### **Hoy en día**

Actualmente, disponemos de un catálogo con más de 15.000 referencias de libros de todo el mundo y en todos los idiomas existentes.

## **LA LABOR COMERCIAL**

### **Las bibliotecas**

Nuestro principal afán desde la creación de la empresa ha estado en el servicio que ofrecemos a las Bibliotecas, atendiendo a sus demandas, con visitas personalizadas una vez al año, enseñando “in situ” todo el catálogo que renovamos año a año, con contactos periódicos telefónicos entre visita y visita, y con asesoramiento individualizado cuando así se requiere.

Evidentemente, nada de esto sería posible sin la complicidad las Bibliotecas a las que debemos de agradecer la confianza que nos llevan dispensando desde hace más de diez años.

En cuanto a la demanda de las Bibliotecas a las que prestamos servicio continuado, es muy variopinta y depende en gran medida de los criterios que sigue cada una de ellas y de los presupuestos de que disponen para hacer frente a sus solicitudes. La verdad es que cada vez que tienen que explorar nuevas vías para dar mejor servicio, más recortados se ven sus presupuestos, y muchas veces tienen que optar al crear un tipo de servicio en degradar otros que tienen en funcionamiento, si bien en los últimos años ha mejorado considerablemente.

Con éstos parámetros en los que nos movemos, tenemos que funcionar.

### **La oferta y la demanda**

Con la entrada de las Nuevas Tecnologías y la “globalización”, hoy en día es posible ofertar libros y material audiovisual en otras lenguas, que antes posiblemente fuera imposible, si bien, en muchas ocasiones aún vamos “a ciegas”. Lo realmente importante es tener buenos contactos alrededor de todo el globo terráqueo.

La dificultad de las importaciones de libros y material audiovisual dependen muchísimo del país que vamos a importar, así por ejemplo no es lo mismo una importación de Francia, que una del Reino Unido, y éstas nada tienen que ver con una de Grecia o de Rumania, y eso que en éste caso todos éstos países pertenecen a la Unión Europea. A veces, por inverosímil que parezca es más fácil traer un libro de Japón o del Líbano que de Polonia. A esto hay que añadir que para que la oferta sea variada hay que traer “un poco de todo”. Es además sumamente necesario contar con la colaboración con un buen agente de aduanas, para que libere las mercancías lo antes posible, pues en muchos casos, por no decir la mayoría el material se paga unos 60 ó 90 días antes, y hay que recordar que hay antes que catalogarlo para poder ser ofertado.

La demanda general en las Bibliotecas españolas se centra en núcleos de población muy definidos. Si exceptuamos el inglés y el francés, existe una considerable demanda de idiomas como el portugués, el árabe (en sus distintas versiones), el ucranio, el rumano, el chino, el japonés y el polaco, y luego existen otros más tradicionales como el alemán o el ruso. Evidentemente esta

demanda está en función del lugar dónde se encuentra la Biblioteca.

Fundamentalmente las Bibliotecas que demandan este servicio, son las Bibliotecas de la red estatal, algunas de municipios importantes de España y otras más pequeñas en tamaño, pero que por las colonias existentes demandan así mismo producto.

### **La distribución**

La distribución es sencilla a la par que complicada. El primer escollo con el que nos encontramos es el contacto que nos permite traer a España el libro que demandamos. El primer rastreo lo hacemos a través de bases de datos para conocer la Editorial. Una vez está localizada, intentamos ponernos en contacto (este paso, dependiendo del país, suele ser bastante complicado) para traer el material. A veces por la complicación que existe con las editoriales, el contacto se realiza con un distribuidor con área de influencia en varios países (No hay que olvidar que no es lo mismo traer desde el extranjero 1 libro que 200).

El siguiente paso es más dificultoso, puesto que hay que tener en cuenta muchos factores como la fluctuación de moneda, los costes de arrastre de mercancías, los derechos aduaneros y la financiación, así como la fiabilidad del editor o distribuidor. A todo esto hay que añadir que hay veces que el material no se ha visto con anterioridad, y no parece justificado con el precio. Quizá éste sea el punto más importante, dónde hay que tomar decisiones acertadas y confiar en gran medida en la demanda existente, y en el conocimiento del mercado, y aún así , a veces se “mete la pata”, dado que para poder tener material disponible en muchas ocasiones tenemos que tentar a la suerte.

Por otro lado, aún quedan escollos que hay que salvar, dado que ofrecemos también un servicio de precatalogación, en la mayoría de los casos imprescindible para las Bibliotecas.

En cuanto al catálogo que ofrecemos, es muy amplio: diccionarios, cursos de idiomas, material didáctico, libros infantiles, novela de autores traducidos (clásicos y modernos), así como autóctonos, cómic, libros de arte, obras de referencia, etc...

En suma, intentamos dar un servicio lo más completo posible, de acuerdo con nuestras posibilidades.