

PONENCIAS Y COMUNICACIONES

El ahorro de costes por la utilización de SINLI en una distribuidora de libros (F. Martínez, DISTRIBUIDORA ZÓCALO LIBROS)

Gracias por permitirme expresar en vuestro congreso, en nombre de todos mis compañeros distribuidores, nuestro decidido apoyo a SINLI.

Se me hace difícil a estas alturas hablar de nuevo de SINLI. Creo que es complicado ya decir algo nuevo. No volver a repetir las mismas cosas. Sus ventajas me parecen tan evidentes y sus funcionalidades tan imprescindibles para la pervivencia del sector tal como hoy lo conocemos (es decir, con librereros y distribuidores independientes) que lo inexplicable es que el sistema no esté ya totalmente implementado en todas y cada una de nuestras empresas y su uso generalizado en todas las transacciones comerciales del sector.

Nuestro mercado, el mercado del libro, en lo que se refiere a sus intercambios comerciales es aún hoy una babel sin orden ni concierto. Algo parecido a un zoco persa donde cada tendero habla su propio idioma. Ni siquiera en los documentos impresos se sigue un modelo estándar. Todos sabemos la dificultad que supone procesar, por ejemplo, un albarán en el que sólo figuran datos inteligibles para quién lo emite pero brillan por su ausencia elementos comunes como el EAN o el ISBN. SINLI, en este panorama, significa sencillamente un salto de gigante imprescindible.

No voy a insistir por tanto en explicar qué es SINLI técnicamente ni en detallar una a una las ventajas (rapidez, ausencia de errores, brutal ahorro de costes, etc) , más que evidentes, del sistema. Voy a tratar de señalar algunos detalles que creo que a veces pasamos por alto quizás por resultarnos evidentes. Lo hago más que otra cosa como labor de "apostolado", para hacer proselitismo y con la esperanza de que este congreso marque un punto de inflexión, un antes y un después, en la utilización de SINLI, en la generalización de su uso diario en el sector.

Para empezar, me parece que el sistema es un logro de todo el sector, de todos sus integrantes, que deberíamos empezar a valorar precisamente por eso, aunque sólo fuera por eso, porque lo hemos "parido" entre todos. Nosotros solitos. Y no es que podamos presumir mucho de que abunden los acuerdos entre nosotros. Así es que si hemos logrado ponernos de acuerdo en algo, que además funciona y nos beneficia a todos, deberíamos aprender de errores del pasado (telepedido) y, sencilla y llanamente, ponerlo en marcha, llevarlo a la práctica de una vez por todas.

Lo hemos hecho nosotros solitos y no depende de nadie. Ni nadie saca otros beneficios del sistema que los que se derivan de su propia utilización. Es decir, con SINLI hemos logrado un estándar para el intercambio electrónico de documentos en nuestro sector abierto, libre de patentes y de royalties. Es algo parecido a lo que ocurre con el Software libre, con Linux. Deberíamos estar orgullosos porque no ha ocurrido lo mismo en ningún otro sector: los demás sectores han tenido que "tragarse" con sistemas que tienen un propietario y un costo, de instalación y mensual, nada despreciable.

Nadie dice que el sistema sea perfecto. Ni siquiera que sea el mejor. Es evidente que podría haber tantos sistemas como empresas hay en el sector. Algunos, incluso, técnicamente mejores. SINLI es el mínimo común denominador para que nos entendamos todos, para que todos hablemos el mismo idioma. Y esta es otra de sus claves: lo hemos hecho nosotros, los hemos hecho abierto y libre de patentes y lo hemos hecho para todos. Sirve igual para una pequeña librería, distribuidora o editorial que para una grande. En los demás sistemas, los pequeños se quedan fuera, condenados en la práctica a desaparecer, por el costo y por los medios necesarios. Porque el colmo es que el sistema es gratis y los medios necesarios mínimos.

Dicho así, puede parecer un proyecto sencillo, pero los que hemos participado en su desarrollo sabemos que su sencillez es solo aparente porque se han tenido que superar los retos de los que venimos hablando:

- Que fuera un estándar de validez universal para las necesidades de nuestro sector.
- Que sirviera igual para los grandes que para los pequeños, para los más informatizados y para los menos.
- Que fuera libre, independiente y gratuito.

Pues bien, con SINLI todo esto es una realidad. Falta ponerlo en práctica. Quizás es de eso de lo que deberíamos hablar, de cómo "imponerlo" porque, aunque cada vez somos más los que lo utilizamos, si repasamos la lista de usuarios, veremos que hay ausencias muy significativas. Y, para que el sistema funcione

con todas sus posibilidades, lo único que falta ahora mismo es que todos lo utilicemos y exijamos que se utilice. Como se ha hecho con otros sistemas que, entre otras cosas, afectan a quienes comercializan una porción de la tarta de nuestro mercado bastante más pequeña que la porción que comercializamos nosotros, los librereros y distribuidores independientes.

Las editoriales que no utilizan aún SINLI argumentan como razón principal que "no se lo han solicitado sus clientes". Quizás sea el momento de que quede patente que eso no es así.

Porque hay que insistir en que el sistema funciona. Los problemas que se han detectado en su utilización se han solventado ya. Es seguro, sencillo, rápido y significa un ahorro de costes más que apreciable como se puede ver en los datos que doy a continuación, referidos todos ellos a los movimientos de nuestra distribuidora en el pasado mes de febrero con 8 proveedores y 44 clientes trabajando con SINLI.

1. PEDIDOS.
 - a. Mayor rapidez de servicio.
 - b. Menos errores "humanos."
 - c. Hemos recibido 626 pedidos a través de SINLI
 - d. En total se han grabado 4409 cabeceras de pedidos de clientes
 - e.
2. ALBARANES.
 - a. Menos errores de grabación.
 - b. Posibilidad de cruzar los datos electrónicos con el envío físico y así detectar de forma ágil las posibles diferencias entre lo facturado y lo recibido.
 - c. Decremento de tiempo muy alto para procesar albaranes en la librería.
 - d. Calidad de servicio. La librería sabe con anterioridad a la recepción física del paquete lo que le han servido y en que cantidad.
 - e. Hemos generado por SINLI 2823 documentos.
 - f. Se han generado en total 22862 documentos de venta.
3. DEVOLUCIONES y ABONOS.
 - a. Permite a distribuidores y librereros poder controlar mejor los envíos y calcular las posibles diferencias de forma automática.
 - b. SINLI: 1351 documentos de abono enviados, y 477 devoluciones recibidas
 - c. Se han generado en total 6447 documentos de abono
4. FACTURAS
 - a. Se han enviado 107 documentos de facturas
 - b. Se han generado 5018 facturas
5. CAMBIOS DE PRECIO
 - a. Se han enviado 1228 ficheros de cambios de precio a todas las librerías
 - b. Se han producido 11510 cambios de precios.
6. NOVEDADES
 - a. Se han enviado 1619 ficheros de cambio de precio.
 - b. Se han enviado 1486 títulos de NOVEDAD.
7. COMPARACIÓN DE DEPOSITOS
 - a. Se han enviado 3 ficheros de estado actual del depósito.
8. CAMBIOS DE ESTADO
 - a. Se han enviado 138 ficheros de cambios de estado.
 - b. Se han generado 95 cambios de estado en títulos.

El sistema pues funciona y no hay que darle más vueltas. Ahora hay que conseguir que su uso se generalice y para ello se me antoja que será imprescindible, primero, que este congreso ponga los puntos sobre las íes en este asunto y, segundo, que cada uno de nosotros, cuando volvamos a nuestras empresas, exija su utilización en su práctica comercial diaria.

Pero aunque el reto ahora sea imponer su utilización y a esa tarea debemos dedicar todos nuestros esfuerzos en este momento, no quiero desaprovechar la ocasión para hablar de las posibilidades de futuro que ahora se nos abren. Desde mi punto de vista, SINLI no es la meta, es el inicio de un camino que nos permitirá explotar la

utilización de las nuevas tecnologías en la gestión de la información que generamos cada día y que, sin duda, se va a convertir en un elemento estratégico para obtener una mayor capacidad competitiva.

En poco tiempo, la utilización de las nuevas tecnologías en la gestión de la información ha pasado de ser un elemento distintivo de las empresas más competitivas a ser un requisito prácticamente mínimo para la permanencia en el mercado. Hubo un tiempo en que las Tecnologías de la información eran consideradas como un coste en el que no había más remedio que incurrir, no una inversión. Es reciente la percepción del profundo efecto de la tecnología sobre el negocio: antes era una ayuda valiosa para contar antes con los datos o para trabajar más rápido, pero la empresa hubiera podido sobrevivir sin ella. Hoy nadie piensa así, e Internet es la responsable del cambio.

Las nuevas tecnologías pueden tener un efecto más allá de permitir a la empresa hacer mejor o de manera diferente lo que hacía hasta ahora. Pueden cambiar la raíz del negocio.

Las librerías y los distribuidores creamos, en nuestro continuo y directo contacto con el mercado, y disponemos de unas fuentes de información básicas para la optimización de la difusión y para responder a tiempo a las demandas del mercado. Hasta ahora la falta de transparencia y la opacidad han sido la norma que ha presidido la relación de editores, distribuidores y librereros. SINLI nos abre un camino para explotar esa información, para que esa información que hoy no utilizamos sea un verdadero “valor añadido” que podamos ofrecer a los editores. Estoy hablando, por ejemplo, de la posibilidad de ofrecer a los editores información en línea acerca de lo que ocurre con sus títulos en los puntos de venta finales. Técnicamente eso, y muchas otras cosas (información en línea de disponibilidad de títulos, etc), es ya posible, SINLI debería contemplar más pronto que tarde la posibilidad de que esos datos que hoy ni utilizamos ni facilitamos se puedan ofrecer y explotar.

Por otra parte, toda una serie de tareas que hoy repetimos inútilmente en cada eslabón de la cadena de suministro (como por ejemplo, el escaneo de portadas que realizamos todos los que tenemos página web) podrían simplificarse y en muchos casos eliminarse si se contemplara su transmisión vía SINLI.

En fin, las posibilidades son muchas y espero que en el futuro seamos capaces de implementarlas.

Tened la seguridad de que podéis contar con nosotros, con los distribuidores, para ello. Como ahora podéis contar con nosotros como queráis para lograr la implantación definitiva del sistema.

En el tajo nos encontraremos.

Muchas gracias.

Francisco E. Martínez Serrano

Zócalo Libros

pacolute@zocalolibros.es

www.zocalolibros.es