

PONENCIAS Y COMUNICACIONES

El ahorro de costes por la utilización de SINLI en una librería (Juan Manuel Cruz, LIBRERÍA RAYUELA)

En primer lugar, me gustaría felicitar tanto a los promotores como a los programadores de esta herramienta tan eficaz para el sector del libro. Y decirles que me satisface especialmente hablar de SINLI en este congreso porque se trata de un instrumento especialmente útil y que, creo, cambiará de una forma sustancial nuestros sistemas de trabajo en cuanto a lo que se refiere a procesos informáticos de datos (albaranes, abonos, cambios de precios, alta de novedades, etc.).

Han quedado muy atrás y sólo en el recuerdo de algunos, experiencias fallidas en este sentido como el TELEPEDIDO.

Experiencias que, aunque nunca llegaron a ser una realidad práctica, hay que recordar hoy ya que significaron el comienzo de un trabajo en conjunto para el sector y, de alguna manera, el sistema SINLI que hoy tenemos es también deudor de aquellos esfuerzos.

Y digo que me satisface especialmente porque es una herramienta porque nos ayuda de una forma tangible en aspectos de trabajo muy importantes:

- 1) **Ahorro notable de tiempos de trabajo.** Quizá sea la característica más perceptible. Según los cálculos que he realizado, para una librería que facture 250 millones de pesetas anuales (aun me resisto a hablar de euros), la utilización de SINLI con la totalidad de los distribuidores **supone un ahorro mínimo de 500 horas de trabajo, pudiéndose aumentar este número de forma muy importante dependiendo de la agilidad de los usuarios y de los programas de gestión que se utilicen.** Los movimientos producidos en el año 2003 de los tipos *entrada, abono (firme-depósito|novedad-fondo)* fueron un total de **94.257**.

Aplicando una media de 15 segundos por movimiento, tendríamos un total de 393 horas de posible ahorro. Es decir, unas 49 jornadas de trabajo.

El total de ALTAS de libros de 2003 fue de 18.710. Si aplicamos un ahorro de 20 segundos por ficha, sobre los datos bibliográficos que recibimos por SINLI, tendremos un ahorro de 104 horas.

- 2) **Fiabilidad de datos.** Al no tener que procesar cada uno de los movimientos de entrada-abono, se reduce drásticamente el porcentaje de errores, ya que todas las entradas están realizadas por ISBN.
- 3) **Actualización diaria de PVP.** Lo que nos permite un incremento porcentual anual igual al del incremento de dicho pvp por las editoriales evitando los costes de remarcado de dichos precios para aquellas librerías que cuenten con un sistema informatizado de consulta de precios para el público. Al aplicarse dicha actualización a los libros con existencias reales, se incrementa también nuestro margen comercial de dichos libros a la hora de la venta de los mismos.

En el año 2003, Librería Rayuela recibió por sistema SINLI un total de 59.324 cambios de precios automáticos. De estos cambios, 9849 títulos se encontraban con stock firme-depósito en el momento de actualizarse el nuevo pvp. Esto significa que:

- Cuantos más PVP se actualicen por SINLI, más libros con stock actualizarán también su PVP.
- El incremento de margen comercial será mayor en función del número de cambios recibidos y del stock que cambie de precio.

- 4) **Actualización diaria de los depósitos editoriales.** Uno de los problemas que tenemos la mayoría de los libreros es que, a consecuencia del elevado número de trabajos documentales que se producen, los ABONOS DE DEPOSITO siempre los dejamos para el final (y muchas veces no se hacen) ya que no afectan directamente a la facturación. Sin embargo, el tener nuestros depósitos AL DÍA es una garantía tanto para el distribuidor como para el librero de que éstos funcionan bien, y nos evitará serios problemas a la hora de liquidarlos total o parcialmente cuando, por ejemplo, una editorial cambie de distribución.
- 5) **Seguridad en los pedidos de nuestros clientes.** Si la entrada de albaranes se realiza por ISBN, reduciremos al mínimo los errores en los pedidos de nuestros clientes y podremos detectar fácilmente los errores de facturación que se produzcan.

- 6) **Información actualizada de novedades.** Con este sistema, podemos tener una base de datos complementaria que contenga todas las novedades editoriales que se pongan en el mercado y decidir si las incorporamos directamente a nuestra base de datos o las guardamos en un segundo archivo de consulta para actualizarlas cuando lo necesitemos. Por supuesto, esto incluiría también todas las novedades que se produzcan en el libro de texto escolar.

Ni que decir tiene que para que esta actualización sea más eficaz, tendremos que llegar a acuerdos sólidos con distribuidores (y ellos con editoriales) para “normalizar” también los campos de la ficha del libro y utilizar siempre la misma metodología en los datos. Con esto conseguiríamos aumentar considerablemente el ahorro de los 20 segundos por ficha que planteamos anteriormente.

- 7) **Garantiza que los pedidos lleguen a la facturación del distribuidor por riguroso orden de llegada,** y no por otros criterios.

En el Congreso de Libreros de Orense en el año 2002 ya se presentó como una realidad el sistema SINLI. Recuerdo que fue una de las mesas de trabajo más concurridas.

Y tengo que decir, con pesar, que la incorporación al sistema de los distribuidores y grupos editoriales es muy baja después de 2 años.

Es cierto, y así hay que reconocerlo y alabarlo, que Random House-Mondadori fue el primero de estos grandes en incorporarse, y además, en un plazo muy breve. Y que también Legista lo hizo, aunque más de un año después.

Y también tenemos que reconocer que son los distribuidores independientes como ZOCALO, LIDIZA, etc., los que más han apostado por el sistema y antes se han incorporado al mismo.

Dos años después de que SINLI sea una realidad palpable, seguimos encontrándonos con una larga lista de espera y con excusas que no nos pueden servir de justificación para la NO INCORPORACION al sistema.

Grupos como Santillana, Anaya, SM, Oxford, McMillan-Heineman, Bruño, Masson, Penguin, Pearson, SGEL (que si lo ha hecho para revistas), etc., están en “lista de espera”.

Distribuidores nacionales como Enlace, Melisa, Martínez de Murguía, etc., también incrementan la lista de espera.

Distribuidores locales o zonales como Rodríguez Santos, Centro Andaluz del Libro, etc. etc. aumentan la lista de espera.

Distribuidores de texto como Dismalibro, Librosol, etc. etc. etc., siguen en lista de espera.

Y también, desgraciadamente, muchos libreros. Pronto nos pareceremos a los pacientes de la Seguridad Social.

Creo que dos años después de su presentación, es hora de tomar conciencia de lo que estamos hablando y hacer un esfuerzo TODOS por poner al 100 x 100 de funcionamiento esta herramienta tan importante e incorporarla a nuestro trabajo cotidiano.

Debemos exigir a esa lista de espera una incorporación inmediata. Y digo exigir, que es una palabra que no me gusta utilizar, porque parece que no hay otro remedio. Algo tan importante para todos, editores, distribuidores y libreros, debería ser incorporado rápidamente y con satisfacción por todos. Pero parece que ese privilegio de la inmediatez sólo está reservado, también en el sector del libro, a El Corte Inglés, Carrefour y otras empresas similares.

No nos quedemos, como tantas veces antes, en peticiones individuales, que también. Ya sabemos hasta donde llegamos de esa forma.

Necesitamos que esta petición se asuma desde CEGAL, desde las distintas Federaciones y Asociaciones de libreros, desde LIBRERIAS L y otras experiencias similares, de forma colectiva, para conseguir una respuesta razonable en el tiempo.

Málaga, a 11 de marzo de 2004.

Juan Manuel Cruz.
Librería Rayuela. Mál

