

LAT-474

TEMA GENERAL: "SITUACION ACTUAL DEL LIBRO Y LA LECTURA EN NICARAGUA". 8

TEMA PARTICULAR: "POLITICAS Y CARACTERISTICAS DE LAS LINEAS DE DISTRIBUCION DE MATERIAL BIBLIOGRAFICO EN IMELSA".

INTRODUCCION : En Nicaragua, como en cualquier país, el libro es una mercancía con características muy especiales. Pues, si bien es cierto que cada producto puesto en el mercado mantiene sus características particulares; el libro además de tener sus características particulares que lo hacen ser una mercadería especial, tiene un tipo de mercado, condicionado por el producto que lo hacen muy especial.

Venden libros, revistas y cualquier material bibliográfico no es una tarea simple o sencilla que se desea adaptar esquemáticamente a las técnicas de mercadeo. En este sentido la actividad comercial de los materiales bibliográficos se convierte en una técnica especial de mercadeo.

En el mismo orden de cosas cabe señalar que la comercialización y distribución de todo material bibliográfico están superditados a decisiones políticas producto de concepciones ideológicas en los cuales se sustentan el desarrollo integral en la conducción de una sociedad.

De manera que en Nicaragua las condiciones impuestas por la realidad económica-político-social, en la cual se desarrolla una revolución joven inspirada en cambios sociales que permitan al pueblo conseguir sus aspiraciones, entre los que se destacan la destrucción del analfabetismo, la ignorancia y el atraso cultural y científico técnico; son condiciones que van más allá de las previsibles en una sociedad donde la voluntad de los gobiernos y/o pueblos puede practicarse sin obstáculos como el de enfrentar una guerra de agresión externa que tiene entre sus objetivos impedir que el pueblo alcance niveles superiores de conciencia que le permitan ser invencible e invulnerable en todos los campos de lucha.

IMELSA.

BIBLIOTECA



CENTRO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIONES BIBLIOTECOLOGICAS

IMELSA ha venido incorporando a su actividad de comercio todos los elementos necesarios para lograr una efectiva labor económico-social en la que deben converger los intereses del pueblo trabajador por ser éste el sujeto más importante en el cambio social que presupone la revolución, estos intereses deben tenerse bien definidos pues no podemos concebirlos en la práctica como parte individuales sino como en todo, deben repararse solamente para efecto de análisis teórico. De manera que se pueda abordar el aspecto económico como el interés de la empresa por obtener resultados satisfactorios en su gestión técnico-administrativo utilizando todos sus recursos (materiales financieros y humanos) de la forma más racional y eficiente que al final la permita alcanzar mejores niveles de rentabilidad y ganancia. El aspecto social es sin duda el más importante, pero no en términos absolutos, por ello IMELSA hace grandes esfuerzos por contribuir a la superación de los complejos problemas por los que atraviesa nuestra revolución en el plano de la educación, la cultura y desarrollo científico-técnico, incorporando dialécticamente cada factor al momento coyuntural que nuestra historia revolucionaria enfrenta en la difícil lucha de ideas como una guerra estratégica que labora nuestro heroico pueblo en contra de su enemigo fundamental, EL IMPERIALISMO en donde IMELSA ha adquirido su compromiso : Estar a la vanguardia junto al pueblo y suministrar las armas para ganar esta importante guerra.

DESARROLLO

1.- Comportamiento de la demanda del libro :

Al triunfo de la revolución nuestro pueblo se libera de todo un estado de opresión, es en el aspecto cultural donde se observa una de las mayores explosiones trayendo como consecuencia la búsqueda desesperada de lo que siempre le fue negado, de allí que la demanda del libro diera un cambio brusco y el pueblo pedía libros de carácter político, sobre todo los clásicos de la teoría revolucionaria. IMELSA se da a la tarea de buscar como satisfacer esta demanda y comienza a crear las primeras estructuras materiales que permitieran resolver, en la medida de las posibilidades, el problema de distribución del libro, problema que abordaremos más adelante.

El gobierno revolucionario da comienzos a un ordenamiento de todas sus actividades y entre las principales tareas se organiza la "Campaña Nacional de Alfabetización", como el primer paso a una serie de importantes tareas que tienen que ver con el surgimiento de un hombre capaz de incorporarse de forma integral al cambio revolucionario. Es la "Campaña Nacional de Alfabetización" la que genera un nuevo elemento de cambio en la demanda del libro sobre todo en cantidad ya que miles de personas necesitaban leer. Haciendo una consideración objetiva al respecto podemos afirmar que con el desarrollo logrado en este sentido, las fuerzas reaccionarias a la revolución obtuvieron una ventaja gratuita que el gobierno revolucionario les entregó; y es que tenían la oportunidad de trabajar política e ideológicamente sobre un pueblo recién alfabetizado ansioso de leer, lo que les permitía hacer llegar sus mensajes con mayor facilidad.

Todos estos elementos, sumados al hecho que el tiempo, en el avance de la revolución, es determinante en los cambios que se van generando, además de la "Campaña Nacional de Alfabetización" trajeron como consecuencia una modificación en el comportamiento de la demanda del libro. Nos atrevemos a asegurar que a partir de este momento la conformación de la demanda del libro adquiere paulatinamente un cambio lógico debido al mismo desarrollo y necesidades de la revolución y el pueblo. La demanda del libro comienza a comportarse de la siguiente manera :

- a).- Demanda sobre libros políticos-técnico: Se mantiene e incrementa.
- b).- Demanda sobre libros científico-técnico: Se incrementa alcanzando los mayores índices de crecimiento.
- c).- Demanda sobre libros infantiles : Se incrementa alcanzando el 2do. lugar en crecimiento.
- d).- Demanda sobre libros cultural general : Se incrementa alcanzando el 3er lugar en crecimiento.
- e).- Demanda sobre textos escolares : En este rubro hacia apenas comienza a tener incidencia debido a que anteriormente este problema ha sido resuelto a través de los institutos estatales.

2. Fuentes para la conformación de la oferta del libro en
IMELSA.

IMELSA es creada con el objetivo de dedicarse a la importación y exportación de libros, revistas y los más importantes materiales bibliográficos.

Sin embargo ante la necesidad de dar respuesta a la creciente demanda de material bibliográfico a lo interno, nos hemos dedicado específicamente a crear y fortalecer un nuevo sistema de distribución el que es abastecido a través de los siguientes fuentes :

- Importaciones- Estos provienen fundamentalmente de la URSS, Cuba y algunos países como México.
- Producción Nacional- Esta proviene fundamentalmente de lo que editan y producen la Editorial Nueva Nicaragua y las publicaciones del Ministerio de Cultura.

No se puede hablar de oferta bibliográfica sino se conocen previamente los estimados del consumo potencial del pueblo que toma el nombre de demanda. En este sentido nosotros analizamos el comportamiento de nuestras librerías y quioscos en todo el país, además de pedidos realizados por otras librerías, clientes particulares e instituciones estatales y privadas, todo esto conforma la demanda que tratamos de satisfacer al elaborar nuestros pedidos tanto a nuestros proveedores extranjeros como Nacionales.

3.- Canales de Distribución :

a).- Tradicionales- En el pasado se conocían librerías que se dedicaban a la venta de libros material de oficina y otros equipos afines, estas librerías funcionaban con el objetivo de satisfacer únicamente el aspecto económico individual y para ello estaban ubicados en aquellos lugares donde para el propietario resultara más sentable, es decir, le produjera mayores niveles de ganancia.

b).- EN IMELSA - Como hemos expresado, a nosotros nos interesa lograr el equilibrio de los objetivos económico y social, por ello nuestra estructura de distribución está adecuada de manera que responde a las necesidades del pueblo sin que ello signifique grandes sacrificios económicos para la empresa y el país. En este sentido contamos con los siguientes canales de distribución :

- Librerías : Están ubicadas en todas las regiones del Pacífico, ya que debido a limitaciones de todo tipo no hemos podido establecer librerías en las zonas del Atlántico, esta es una de nuestras mayores ambiciones y para ello continuamos haciendo esfuerzo que nos permitan al más corto plazo cubrir todo el país. En las librerías se venden todos los materiales que IMELSA distribuye, tanto extranjeros como nacionales.
- Quioscos : Están ubicados solamente en la región III. Significan un proyecto estratégico en la distribución de material bibliográfico y la masificación de la lectura en el pueblo trabajador. En ellos se venden fundamentalmente revistas, libros nacionales, novelas y literatura general dando un servicio de ventas por encargos.

- **Venta Mayorista :** Es una oficina ubicada en nuestras instalaciones centrales en la región III donde se atienden clientes mayoristas como librerías universitarias, Supermercados, librerías privadas, Ministerios, instituciones y otros clientes.

- **Ferias y Exposiciones :** Es un Departamento de ventas muy especiales, ubicado también en nuestras oficinas centrales, creado con el objetivo de masificar la distribución directa a los trabajadores a través de los Sindicatos y organizaciones políticas y de masas tanto en las empresas como en barrios y organismos en general. Este Departamento se dedica a organizar Ferias- Ventas de libros a nivel nacional. Significa también un Proyecto estratégico para IMELSA y la revolución.

- **Suscripciones :** Es un Departamento dedicado a realizar ventas de servicio futuro especialmente con la revista que se imparten de la URSS, Cuba y Alemania Democrática. Poco a poco nuestro pueblo ha venido incrementando su demanda por este tipo de servicio el cual garantiza la entrega de cualquier revista directamente a la casa del usuario a través del correo.

Todos estos canales de distribución difieren radicalmente de las tradicionales conocidos en nuestra realidad, esto significa que hemos tenido que enfrentar un nuevo obstáculo: romper con lo establecido a través de formas que por estar estrechamente identificadas con las necesidades de nuestro pueblo han obtenido su aceptación y apoyo.

4.- Particularidades de las Políticas de Distribución :

a).- Obstáculos - El mayor y principal obstáculo sigue siendo la inexperiencia. En este sentido podemos señalar que a nosotros, como a otros compañeros, nos tocó pasar por la experiencia de querer abarcar todo el ámbito del libro; desde su edición hasta su comercialización pasando por la producción, esto nos causó problemas y pérdidas económicas que han contribuido al atraso relativo en el desarrollo de nuestra empresa y su quehacer.

b).- Adelantos - También el mayor y principal adelanto para nosotros ha sido definir nuestra especialización convirtiéndonos poco a poco en la más importante empresa distribuidora de libros, revistas y material bibliográfico a nivel nacional. Esta especialización nos ha permitido ir consolidando nuestras estructuras y fijando nuestros objetivos en el contexto de nuestra revolución aprovechando mejor nuestros recursos.

c).- Perspectivas - Aquí es donde se nos presentan nuestras mejores aspiraciones, sobre todo cuando a estas alturas ya se han dado pasos firmes y serios en la firma de convenios de distribución y abastecimiento exclusivo con varias empresas editoriales, instituciones y Ministerios, entre los que podemos señalar :

- Editorial Nueva Nicaragua : Discute actualmente un Proyecto en el que IMELSA se debe convertir, antes de 86, en el distribuidor exclusivo de sus publicaciones tanto a nivel interno como en el extranjero.
- Ministerio de Cultura : Se han comenzado pláticas con el Compañero Ministro para que IMELSA asuma también la distribución exclusiva de sus publicaciones.

- Consejo Nacional de la Educación Superior (CNES):
Existen convenios bilaterales en los que se establecen la exclusividad de IMELSA para importar material de las empresas Ediciones Cubanas de Cuba y MK de la URSS, en el aspecto comercial. Estos convenios han sido y continúan siendo aprovechados por el CNES para realizar grandes pedidos de libros con el fin de dar respuestas a las carreras prioritizadas por el gobierno revolucionario.

- Ministerio de Educación (MED):
Actualmente se encuentra en período de consolidación propuestos hecho por IMELSA para que el MED aproveche la posibilidad de importar textos para algunas materias y resolver en parte el problema de la falta de bibliografía.

En otro aspecto podemos señalar que se encuentran avanzadas las etapas para que IMELSA incursiones firmemente en el mercado Internacional como expostador de material bibliográfico. También se encuentra avanzando el Proyecto de establecer relaciones con varias empresas de Países capitalistas, y socialistas, tales como; México, Argentina, Colombia, España, Bulgaria, Grecia, Hungría, etc.

6.- Agregado al Reverso

En el contexto de los principios sobre los que se basa nuestra revolución; pluralismo políticos, no alineamiento y economía mixta, existe IMELSA como fiel testimonio tangible de que estos principios se conjugan y aplican prácticamente. La existencia de IMELSA no está determinada por una voluntad unilateral sino que es la respuesta convergente de criterios comunes para beneficio del pueblo y su revolución. De ahí que IMELSA surja como una empresa más, no estatal, que además no es la única empresa de este tipo ya que existen y pueden existir otras distribuidoras de libros, de manera que no se le debe exigir a IMELSA que resuelva sola el problema del abastecimiento bibliográfico como si fuera la institución estatal creada sobre el principio de que los trabajadores hemos sabido interpretar nuestro compromiso con el pueblo y hacemos esfuerzos conscientes por asumir nuestro trabajo como la principal tarea que la revolución y el pueblo ha puesto bajo nuestra responsabilidad.

7.- Estructura organizativa de IMELSA y su Proyecto estratégico para contribuir a resolver el problema del desarrollo socio-económico de la sociedad en la revolución :

IMELSA cuenta con una Dirección General, una Sub-Dirección General y una Dirección Financiera.

De la Dirección General dependen en forma directa los Departamentos funcionales (logísticos) e Importaciones.

De la Sub-Dirección General dependen todos los departamentos dedicados a la comercialización y distribución de libros, revistas y materiales bibliográficos.

La Dirección Financiera juega un papel importante tanto en el aspecto económico como en la colaboración de supervisión y control de nuestro sistema comprefarizado, sistema que se vuelve complejo dada la naturaleza de nuestra empresa.

IMELSA tiene previsto crear una nueva Dirección la que se llamará Dirección de Comercio Exterior, dedicándose exclusivamente a las importaciones y exportaciones.

La Sub-Dirección General atenderá exclusivamente la comercialización interna.

Los demás departamentos se fortalecerán y se crearán nuevos, como planificación económica.

Todo esto se encuentra plasmado en nuestro plan estratégico con la finalidad de crear una empresa capaz de resolver con mejor calidad los problemas del libro en nuestro país. No podemos hablar que resolvemos totalmente el problema de la distribución pero estamos seguros que nuestros esfuerzos técnicos y políticos están encaminados a cooperar con nuestro gobierno revolucionario

en la consecución de sus objetivos para lograr superar el atraso en la educación, la cultura, la ciencia y la técnica.

Nosotros mismos nos hemos venido capacitando con la finalidad de aplicar nuestros conocimientos de una forma científica conscientes que es el mejor aporte que en este aspecto podemos dar para lograr una correcta dirección de la sociedad.

Hemos aprendido y continuaremos aprendiendo de las experiencias de pueblos hermanos, teniendo el cuidado de saber aplicar dialécticamente sus enseñanzas, las experiencias o sugerencias que podemos sacar del presente Seminario serán tomadas con responsabilidad de parte nuestra confiando que la intención colectiva e individual es hacer algo más y mejor por esta Nicaragua Sandinista y Revolucionaria.

...//...