

ENCUENTRO SECTORIAL

“A LIBRARÍA DA CHUS, un espacio singular de comercialización y relación”

INFORME TEMÁTICO

INTRODUCCIÓN

En el marco del programa Desafío Mujer Rural, del Instituto de las Mujeres y cofinanciado por el Fondo Social Europeo, se celebró el 15 de septiembre de 2023 el encuentro sectorial **“A LIBRARÍA DA CHUS, un espacio singular de comercialización y relación”**. La actividad, celebrada en modalidad online en la Plataforma de Formación Desafío Mujer Rural, contó con la participación de María Elisa Moll propietaria de A Librería da Chus, en Becerreá (Lugo).

Su presentación dio lugar a un coloquio en el que las emprendedoras y empresarias del medio rural asistentes plantearon dudas, comentarios y compartieron su propia experiencia en sus proyectos.

Este informe resume los temas abordados durante la sesión, las principales conclusiones recabadas en el debate y las recomendaciones aportadas por María Elisa Moll.

DESARROLLO DEL ENCUENTRO

- **Una vida ligada al medio rural**

María Elisa Moll creció en Parcent, un pequeño pueblo de la provincia de Alicante. Formada en Ciencias Ambientales y como Técnica Forestal, hace algunos años pasó por un momento de inestabilidad laboral que le hizo replantearse su situación profesional. Motivada, además, por asuntos personales y familiares, decidió mudarse a Becerreá, en Lugo, donde compatibilizaba su vida con trabajos temporales como técnica forestal.

En Becerreá se hizo parte de la Asociación Rente ou Couce, **un colectivo para dinamizar el medio rural** mediante actividades lúdicas y culturales. Allí estableció una relación con otras madres y padres que le ayudó mucho a la hora de encontrar oportunidades que le permitieran lograr algo de independencia y estabilidad. Fue gracias a una compañera de la asociación que tuvo noticias del traspaso de un comercio, A Librería da Chus, que llevaba operando 36 años y tras la pandemia, y habiendo valorado la oportunidad, decidió asumir el traspaso.

INFORME TEMÁTICO

• Hacer números, paso previo imprescindible en el emprendimiento

Antes de asumir el **traspaso** de A Librería da Chus, María Elisa se dispuso a **entender el negocio, conocer su mercado y hacer cuentas**. Las antiguas propietarias fueron muy colaboradoras explicándole los entresijos del negocio, su funcionamiento, relación con las distribuidoras del material, gastos, márgenes de ganancia, etc. Le dejaron claro que no sería un negocio con el que "hacerse rica", pero que podría vivir de él.

El ámbito editorial tiene particularidades.

La compra de material (libros, periódicos y revistas) a las distribuidoras se hace mediante depósito. Esto es, las distribuidoras dan depósitos de material con un plazo para pagarlos y la posibilidad de devolver en un año la mercancía no vendida. La posibilidad de devolución es una ventaja, pese a que siempre supone un coste para la empresaria debido a los gastos de paquetería.

Cuando se trata de material de papelería, el margen bruto de beneficio es mayor, puede ser del 70-80%, sin embargo, en los libros el precio viene fijado por las distribuidoras.

Sobre la **fijación de precios**, María Elisa considera que, aunque es una ventaja poder marcar el precio, también entraña cierta complejidad el querer asignar un precio justo, que le aporte margen de ganancia y, a su vez, sea competitivo en su mercado.

Es importante revisar si se tiene derecho a algún tipo de ayuda o bonificación, como las del Régimen de Autónomos, que pueden ser de gran ayuda, sobre todo al principio.

Una vez estudiado el mercado y hechos los cálculos necesarios, María Elisa vio que **el negocio podía ser viable** y realizó la **inversión inicial** para adquirir la librería.

• Continuidad y mejora de un negocio consolidado

María Elisa asumió el emprendimiento como una oportunidad para estar "entre libros", un mundo que le apasiona. Alrededor de la actividad comercial desarrolla proyectos culturales, como un Club de Lectura, que acoge en su librería o en cafeterías e instalaciones municipales del pueblo, en función de la magnitud del evento, y siempre está pensando en nuevas posibilidades de mejora del negocio.



INFORME TEMÁTICO

Llevar un negocio consolidado durante 36 años ofrece la ventaja de no partir de cero. María Elisa contaba con una relación ya creada con distribuidoras, con clientela que ya conocía la librería. Ahora bien, buena parte del éxito de un proyecto **depende de la persona que lo lleve**, de su interés por abrir nuevas vías de negocio, fidelizar a su clientela y adquirir nueva, etc.

Durante estos casi tres años de actividad, está dando pasos para que el negocio sea rentable. Se planteó desde el principio no endeudarse y lo está logrando minimizando las inversiones.

Ha solicitado algunas subvenciones para hacer mejoras en el establecimiento. También contempla **asociarse** con otra persona, y ampliar el negocio, sumando a la librería una academia, pero esta idea aún se está gestando.

Una participante consultó a María Elisa por el **público objetivo** al que orienta sus ventas. Entre su **clientela** hay algunos centros educativos que le compran todo el material escolar y libros para sus bibliotecas y está en negociaciones para ampliar este mercado a otros centros educativos del territorio.

Otro aspecto que María Elisa tiene claro para la mejora de su negocio es que es necesario estar al día y formarse. De hecho, participó en el Curso de Emprendimiento – Desafío Mujer Rural, que le ayudó a mejorar su plan de negocio.

- **Digitalización paso a paso**



En línea de mejorar su negocio, María Elisa está pensando en la digitalización de este, para lo que va dando pequeños avances como la tiquetería informatizada.

Se ha planteado solicitar la subvención del **Kit Digital** del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital para realizar una página web y gestionar las redes sociales, pero aún no cuenta con las condiciones de tiempo para gestionarla porque para ello ella tiene que aportar los contenidos, por lo que espera hacerlo más adelante, en una siguiente fase de su plan de empresa. Sobre esto, una de las participantes en el encuentro sugirió que

contar con una web es crucial para que la clientela tenga acceso a información básica como localización de la librería, datos de contacto y una información breve de lo que ofrece.

INFORME TEMÁTICO

Por otro lado, hasta hace poco no contaba con un sistema de cobro por tarjeta porque le supone un costo de mantenimiento y comisión por venta que no podía asumir. Esto generaba algún recelo entre su clientela, dado que cada vez más personas están acostumbradas a pagar con tarjeta, y ha logrado que un banco le dé un datáfono por cable, de manera que no tiene que pagar mantenimiento. Aunque no funcione con sistema wifi, al ser la librería un espacio pequeño, cubre su necesidad. Otras asistentes de la sesión le hicieron alguna recomendación de que tienen bajo coste de mantenimiento y que son útiles para negocios con volúmenes pequeños de venta. Además, ofrece la posibilidad de pago por Bizum, que no tiene cargos de comisión.



Otra de las posibilidades de mejora del negocio a través de la digitalización fue propuesta por una de las participantes. Ella utiliza Whatsapp Business para comunicarse con su clientela, para difundir productos y actividades. Sobre esto, debe entenderse que todas las **herramientas digitales** pueden ser útiles, pero es imprescindible cumplir con la **Ley de Protección de Datos** a la hora de gestionar la relación con la clientela.

• **Asociacionismo**

Un factor positivo en el proceso de emprendimiento de María Elisa ha sido **contar con redes de apoyo**. Tanto la Asociación Rende ou Couce como la AMPA del centro escolar de sus hijas han sido espacios donde encontrar no solo apoyo personal en su día a día, sino también vías para establecer relaciones comerciales y gestar posibilidades de negocio. Ella llegó nueva a un territorio al que tenía que hacerse y la pertenencia a estas asociaciones ha facilitado su adaptación e inclusión.

• **Pros y contras de su experiencia como emprendedora**

María Elisa encuentra algunos obstáculos en el desarrollo de su actividad, como la fuerte competencia con el comercio online y otros factores que no dependen tanto de ella, como el de los servicios de paquetería). Las distribuidoras establecen sus empresas de gestión de envíos y muchas veces los pedidos llegan con mucho retraso o en horarios en los que la librería no está abierta. Por ahora, soluciona este problema tratando directamente con las personas que realizan las entregas en su territorio.

Durante estos primeros años de andanza María Elisa ha enfrentado con mucha fortaleza un periodo de enfermedad que le impedía estar al 100% dedicada al

INFORME TEMÁTICO

trabajo. Esto le llevó a la necesidad de **contratar** a otras personas que atendieran la librería.

Una de las participantes tenía mucha curiosidad por cómo se había adaptado María Elisa a la cultura local y de cómo había logrado entender la dinámica e idiosincrasia del entorno rural para relacionarse con la población. Esto le ha resultado muy útil a la hora de gestionar las ventas que se cubren con un vale/cheque que da la Xunta a las familias.

Pese a las dificultades que han aparecido, María Elisa se reafirma en su decisión de emprender: **"Es tu proyecto y lo vas moldeando a tu ritmo, aunque pidiendo ayuda para poder conciliar, pero con la ventaja que eres tú quien decide"**.

Es, por otro lado, una oportunidad de aprender. **"Estos años he aprendido mucho y mi cabeza sigue hirviendo de ideas"**. Entre estas ideas, se encuentra el club de lectura que comenzó con la asociación Rente ao Couce y el proyecto Afinidades electivas, un encuentro literario subvencionado por el Ministerio de Cultura y Deporte que contará con la presencia autoras.

La conciliación es otra dificultad que ha tenido que abordar. Compatibilizar el emprendimiento con la vida personal es complicado. Además de tratarse de un comercio físico con un horario de atención al público extenso, María Elisa es madre de dos hijas. Ha logrado encontrar estrategias para conciliar su vida personal con la laboral y está valorando la situación para encontrar mejores opciones.



RECOMENDACIONES

María Elisa, con su andadura con un comercio de cara al público, ofreció algunas recomendaciones para otras mujeres que estén iniciando un proyecto de emprendimiento:

- Trabajar en algo vocacional. En su caso, trabajar entre libros le da mucha satisfacción y supone un aliciente extra.

INFORME TEMÁTICO

- Aprovechar las oportunidades de relacionarse con el entorno, ya sea con la clientela, a través de otros negocios locales o asociaciones.

CIERRE DE LA SESIÓN Y CONCLUSIONES

De la intervención de María Elisa y las aportaciones de las participantes se pueden extraer las siguientes **conclusiones**:

1. Antes de arrancar un negocio es necesario hacer un plan de negocio que incluya un estudio de mercado y un plan económico-financiero.
2. Entender las dinámicas locales es importante a la hora de relacionarse con el entorno y organizar actividades.
3. En el caso de los traspasos, es conveniente aprovechar las fortalezas del negocio adquirido y pensar en mejoras y posibilidades de expansión de la actividad que permitan tanto fidelizar a la clientela y como adquirir nueva.
4. Las herramientas digitales ofrecen muchas ventajas para la gestión de procesos de negocio y la comunicación con la clientela, pero hay que valorar las capacidades propias para gestionarlas.
5. La formación continua es fundamental para actualizarse y aprender métodos de gestión empresarial y saber encontrar oportunidades de negocio.
6. En todo momento, la relación con la clientela o el público objetivo debe llevarse con apego a la Ley de Protección de Datos.
7. Las redes de apoyo son un gran aporte en lo personal y en lo laboral. La pertenencia a asociaciones, la relación con la comunidad y del territorio y otros negocios locales son espacios de encuentro.
8. La perseverancia, el saber buscar alternativas ante imprevistos y el ir paso a paso en función de las posibilidades reales son valores agregados.