

Más de un millón de personas compró en el sitio de internet en 2022:

Los secretos de Buscalibre, la chilena top 5 del mundo en venta de libros en castellano



Boris Kraizel
 gerente general, 40,
 ingeniero civil UC.



Eduardo Stekel
 gerente de nuevos negocios, 40,
 ingeniero civil U. de Chile.



Alan Strauss
 gerente de finanzas, 40,
 ingeniero civil UC.

Creada por tres ingenieros, opera en siete países, y tuvo un paso por el “valle de la muerte”.

Por Ximena Pérez Vilamil

Nació con otro nombre. El popular sitio para comprar libros por internet se llamaba Buscolibro.cl. Como el dominio Buscalibro.com no estaba disponible y los planes eran crecer a otros países, pasó a ser Buscalibre.com.

Sus socios son los ingenieros chilenos Eduardo Stekel, autor de la idea; Boris Kraizel, gerente general, y Alan Strauss, de finanzas. Fueron compañeros en el Colegio Hebreo, dos siguieron siéndolo en la Universidad Católica y el otro estudió en la U. de Chile.

Opera en siete países -Chile, Argentina, Perú, Colombia, México, España y Estados Unidos- y el año pasado más de un millón de personas compró uno o más libros en esta tienda digital.

Tiene títulos a veces difíciles de encontrar en librerías, ofrece descuentos y los libros destacados en la portada del sitio los elige la propia Buscalibre, por lo que no hay pago de por medio.

“Soy normal, el año pasado leí cuatro libros. Me gustaron mucho las biografías de Steve Jobs y Albert Einstein de Walter Isaacson. Ahora que estoy en Vichuquén, me traje Factualness”, cuenta Boris Kraizel, el gerente general que teletrabaja, al igual que el resto del equipo, desde antes de la pandemia.

-¿Son una startup o con 10 años y siete países están en otra categoría?

-Nos definimos como una empresa tecnológica. Tenemos experiencia, 250 empleados contratados en siete países, pero funcionamos como una startup. Tomamos decisiones rápidas, cada uno se viste como quiere y escuchamos las ideas de todos. Es súper horizontal.

“Dejamos hartas embarradas”

En 2010, Kraizel llegó como gerente comercial a Buscalibre, cuando ya tenía dos años. Había comenzado como un sitio de intercambio de libros, creado por Eduardo Stekel, que se financiaba con publicidad, pero al ver que les iba tan bien a los vendedores, optó por convertirlo en una tienda digital parecida a la actual, aunque mucho más chica.

Como tantas empresas tecnológicas, pasó por el llamado “valle de la muerte”. “Levantamos US\$3 millones con el fondo Aurus. Y dejamos hartas embarradas, porque empezamos a vender de todo: televi-

sores, refrigeradores, juguetes y libros. Pensamos que el libro físico iba a ser desplazado por el digital, y creíamos tener una empresa de tecnología y logística, pero carecíamos de una oferta de valor mejor que la de Falabella”, cuenta Kraizel.

Entonces, aterrizó Alan Strauss en 2014 como gerente de finanzas para ordenar las cosas. Los tres se hicieron socios.

Aún así, todos los meses tenían que poner plata de su bolsillo para tapar el hoyo de las pérdidas, porque se habían gastado todo el capital.

Recién en 2018 llegaron al equilibrio y desde entonces anotan utilidades. Nunca más pidieron financiamiento.

Cinco millones de libros

-Una librería grande en Chile tiene 40 mil títulos. ¿Cuántos tiene Buscalibre?

-Tenemos cinco millones. Una parte en la bodega y otra es la de los proveedores -distribuidores que entregan a las librerías, las editoriales y particulares- que nos informan los títulos que tienen y son parte de nuestro inventario.

En cada país poseen una bodega. La de Chile es la más grande: caben 450 mil libros.

-¿Qué lugar ocupa Buscalibre en títulos en español, considerando la cantidad de libros que disponen para vender?

-Estamos en el top 3, compitiendo con Amazon.es y la Casa del Libro, una gran ca-

dena de librerías española. Y top 5 en venta de libros en castellano.

Sin mediar pregunta dice “nos encanta lo que hacemos, qué rico es ser tan grandes y vender un lindo bien”.

En Chile, venden siete mil libros diarios y en los siete países, 12 mil. “El 50% de los libros que vendo en un país proviene de otro país. Todos los días consolidamos cargas de libros y los mandamos por avión a destino”.

-Reciben libros a consignación de las editoriales. ¿Pagan una parte y los devuelven sin costo si no los venden?

-En cada bodega tenemos títulos de editoriales locales en consignación. Hay algunas a las que les pagamos por todos los libros, pero tenemos derecho a devolución. Otras nos entregan en consignación y no pagamos nada. Y están las que son una mezcla. Depende de la editorial y no tiene que ver con su tamaño.

La empresa está conectada a la mayor cantidad de editoriales en castellano del mundo. “Cuando una ingresa a la red de Buscalibre, entra a todos los países donde estamos. Eso hace que tengamos un número de títulos tan grande”.

También trabajan con distribuidoras especializadas en guardar libros antiguos, por lo que a veces un usuario puede encontrar un título impreso hace años en esta tienda digital.

No son infalibles. Pidieron mil unidades de “En la sombra”, el *best seller* del príncipe Harry, y se les agotaron en 24 horas. “Fue corto el tiraje de la editorial (Random House) para Chile”.

En Concepción, La Serena, Viña, Valparaíso y Santiago poseen despachadores exclusivos, aunque no contratados, que hacen la llamada última milla hasta el domicilio del comprador. Y a los destinos más lejanos, despachan por avión.

El gran empuje de la pandemia

-¿Qué los catapultó?

-Veníamos bien *power*, pero obviamente la pandemia empujó los negocios digitales y nos pilló bien parados.

-¿El mejor año fue 2020?

-No. En 2021 nos fue mejor, vendimos US\$60 millones y en 2022 casi US\$70 millones. Nos bajaron las ventas en Chile y Colombia con la vuelta a la presencialidad. Pero en México, Perú, Argentina y España, donde no éramos tan grandes, crecimos dos dígitos, casi duplicamos las ventas. Es la ventaja de depender de siete países.

-Uno de los reparos o críticas a ustedes es que tienen libros de editoriales grandes, no de independientes.

-Eso no es verdad. Las editoriales independientes se pueden inscribir en Buscalibre, llenar un formulario, subir sus libros y fijar los precios. Una parte queda para ellas, otra para nosotros. Cuánto más libros se vendan, mejor.

-¿Son una competencia normal, dura o despiadada de las librerías?

-Normal. A la gente le gusta ir, hojear, hablar con el librero. Es una experiencia que no va a cambiar.