



LA ENTREVISTA

Lebón*una apuesta de negocio en el ámbito
de la Logopedia*

Nº59, 1 de Febrero de 2013



Entrevistamos a
Demetrio
Lebón

 Editor-librero
 Psicólogo

LAS FRASES

*«ahora nos llamarían
emprendedores»*



*«hay la falsa creencia de que
“todo está en la web” y que
además todo puede ser gra-
tis»*



*«aquel trabajo, aunque era
duro, lo hacíamos con mucha
ilusión que hoy en día
perdura»*

INTRODUCCIÓN

Esta es la segunda entrevista de esta etapa de Logopedia.mail. Quisimos empezar esta serie dando a conocer personas vinculadas con la Logopedia de una manera indirecta, que aportasen una visión diferente de la habitual sobre nuestro ámbito y quehacer (*proveedores, estudiantes, pacientes, familiares, otros profesionales afines,...*). Más adelante ya llegaran las entrevistas a profesionales de diferentes especialidades y épocas. Nos pareció interesante tener en cuenta y ofrecer el punto de vista de aquellos que tienen contacto con nuestra profesión y con nuestros profesionales.

Desde hace años conozco a Demetrio Lebón y su proyecto. Con frecuencia he encontrado en su tienda aquello que buscaba y siempre he recibido un trato exquisito, tanto personal como profesional.

Tanto por sus cualidades personales como profesionales, y por no abundar en la Logopedia apuestas como la suya, hemos pensado en él para esta serie de entrevistas.

Desde aquí, darle las gracias de nuevo por su colaboración y acceder a nuestra petición.

Andreu Sauca.

Barcelona, a 18 de enero de 2013

ENTREVISTA A DEMETRIO LEBÓN

LGPDM: Sabemos que, actualmente, Lebón es la única librería con tienda física especializada en Logopedia y Fonoaudiología, del sector, en Barcelona. Pero desconocemos su historia... ¿Cómo surgió la idea de montar una librería especializada en Logopedia?

Lebón:

La idea, como casi siempre ocurre, no fue una inspiración repentina. Desde hacía mucho tiempo estaba en nuestra mente y cuando las circunstancias fueron propicias decidimos dar ese paso, ahora nos llamarían emprendedores.

LGPDM: ¿Existía una necesidad real y creciente de un punto de venta de material especializado en Logopedia?

Lebón:

Sí, pues aunque había librerías especializadas en España, esa especialización, a nuestro entender, no era tal, por ello decidimos diferenciarnos para que los logopedas y también aquellos que trabajan con dificultades de aprendizaje y educación especial tuvieran un punto específico de referencia.

LGPDM: ¿Fue costoso llevar al terreno práctico tu proyecto, y conseguir la apertura de la librería?

Lebón:

Ciertamente si lo fue, como todos los comienzos fueron duros a nivel físico, mental y también económico pues los libros y

materiales específicos tienen un coste que no es bajo.

LGPDM: ¿Qué recuerdo guardas de aquellos inicios de largas jornadas preparando el material adquirido a los proveedores al por mayor, para la venta al detalle?

Lebón:

Son recuerdos muy agradables pues aquel trabajo, aunque era duro, lo hacíamos con mucha ilusión que hoy en día perdura.

LGPDM: ¿Qué fue primero, el proyecto editorial o el de la tienda?

Lebón:

El proyecto editorial fue primero aunque poco después abrimos la librería, que a la vez ha servido como plataforma para dar a conocer el fondo editorial.

LGPDM: ¿Te has planteado alguna vez un cambio de local? ¿Por qué?

Lebón:

Ciertamente si nos planteamos cambiar de local pero, finalmente, decidimos no hacerlo pues hubiera supuesto un contra-tiempo para todos nuestros clientes que tienen ocasión de venir por nuestra tienda.

LGPDM: ¿Cómo se tomó la decisión de reeditar a Perelló?

Lebón:

Tras una de las conversaciones que tuve el privilegio de tener con el Dr. Jorge Perelló, pionero y gran investigador en logopedia y audiología, llegamos a la conclusión que su obra no podía dejar de estar al alcance de todos los especialistas y estudiantes de esas materias.

LGPDM: Desde un punto de vista de rentabilidad, ¿editar en español y/o en catalán?

Lebón:

Sin duda es más rentable en español pues permite que las ventas se extiendan a todo el mundo castellano-hablante, pero sin dejar de lado el mercado catalán.

LGPDM: ¿Qué podemos encontrar en tu tienda?

Lebón:

Todo lo que puede interesar al logopeda: desde manuales teóricos y prácticos hasta materiales llamados manipulativos, pasando por los test, cuadernos, etc.

LGPDM: ¿Y qué es lo que ya no podemos encontrar y por qué?

Lebón:

Algunas obras clásicas y materiales que a pesar de su utilidad, ya han sido descatalogados o no se fabrican.

LGPDM: Teniendo en cuenta la importancia de Internet en la sociedad actual ¿lo considerarías un aliado o un duro rival?

Lebón:

Hay que considerarlo como un aliado. Por ejemplo, en nuestra página en la web www.lebon-libros.com aquellos que estén interesados pueden encontrar de forma clara y rápida lo que busquen, tanto de nuestra editorial como de otras.

Dicho lo anterior, Internet tiene otra cara no tan positiva: hay la falsa creencia de que "todo está en la web" y que además todo puede ser gratis, cuando ciertamente no es así.

LGPDM: Considerando que, en general y en gran parte debido a la crisis, ha habido un gran cambio en nuestros hábitos de compra... ¿Cuál ha sido tu experiencia de venta a través de internet?

Lebón:

Muy positiva. Enlazando con la respuesta anterior, tenemos clientes en toda España y otros países del otro lado del Atlántico.

LGPDM: ¿Crees que ahora somos menos reticentes a comprar a través de internet?

Lebón:

Hablando de nuestra experiencia, he de comentarte que ciertamente hay menos reticencias. Nuestros clientes ya saben que nuestra seriedad, honestidad y compromiso es la misma a la hora de hacer un pedido por la web que si vinieran a comprar "in situ" por lo que se sienten seguros y con garantía de buen servicio.

LGPDM: Por otro lado, en tu opinión ¿cuál es la principal diferencia que ofrece la venta directa al público respecto a la venta online?

Lebón:

La principal diferencia es el contacto personal con los clientes y la posibilidad que ellos tienen de consultar las obras, materiales, test... aspectos que la venta online limita sin duda, aunque el asesoramiento previo a la compra lo hacemos siempre que se nos pide sea vía email o telefónicamente.

LGPDM: Para acabar y a modo de curiosidad: a menudo, cuando hemos ido a comprar algún libro o material nos has asesorado con mucho detalle sobre su contenido mostrando un gran dominio del catálogo existente y de la especialidad ¿Cuál es tu relación con el mundo Logopedia?

Lebón:

Mi relación con este mundo viene de, cuando siendo muy joven, estuve trabajando con el Dr. Antonio de la Torre.

LGPDM: ¿Qué criterio guía vuestra línea editorial?

Lebón:

El criterio que siempre nos ha movido es el intento de que nuestras publicaciones sean una aportación útil para los profesionales, estudiantes y demás personas relacionadas con este ámbito de trabajo.

LGPDM: ¿Quieres añadir algo más?

Lebón:

Daros las gracias por vuestra entrevista y felicitaros por la idea de hacer entrevistas a todo tipo de personas relacionadas con la logopedia.

