Electricidade de Portugal EDP DTA-IE

Dr. Eng. Hermínio Duarte-Ramos
Director de ELECTRICIDADE

Distribuição da Revista

Desde sempre que este projecto editorial tem tido a sua distribuição baseada nas assinaturas anuais dos leitores. Assim foi pensado inicialmente, deste modo se processa ainda. Como o suporte financeiro da revista nunca se fundamentou nas receitas das vendas, dada a natural limitação da tiragem, o preço de capa não constituiu preocupação de monta, excedendo bastante o custo unitário da assinatura, a fim de estimular a regular preferência dos assinantes.

Por isso, as tentativas pontuais de distribuição nas bancas da impresa, embora em pontos seleccionados, não motivaram a continuidade desta metodologia (aplicável com êxtio na imprensa de grande público). Trata-se de um problema universal da imprensa especializada, sobretudo de natureza científica e tecnológica, que ocorre igualmente nos outros países, mesmo nos industrializados.

Atráves das poucas experiências que efectuámos nessa distribuição em pontos de venda, por entrega directa na área da grande Lisboa, concluímos todas as vezes o resultado esperado: quem compra um número da ELECTRICIDADE, ou desiste de continuar a sua aquisição (por não lhe interessar as abordagens da engenharia electrotécnica), ou escolhe a opção de assinante. Como não há muitos visitantes dos quiosques de jornais e revistas com esta atitude, acontece que o vendedor cedo acaba por reconhecer a falta de rentabilidade do espaço de exposição, desanimando no esforço de venda.

É claro que a distribuição mensal completa-se com algumas ofertas e várias permutas. Note-se, desde já, que tantos uns como outros destes casos são seleccionados pelo Director, no sentido de corresponder a determinadas especificidades, mas o princípio geral de venda mantém-se inflexível. De facto, queremos que a revista ELECTRICIDADE seja lida e, perferivelmente, com regularidade. Ora, é psicologicamente assente, só lê quem tiver interesse no conteúdo. E qualquer interessado, entre a vasta comunidade de engenheiros electrotécnicos, não terá certamente dificuldade em gastar menos de quinhentos escudos por mês para receber em casa o produto literário de que gosta e lhe será útil, tanto na profissão como para equilíbrio humano na agressiva sociedade tecnológica em que vive.

O princípio referido justifica por que não constam na listagem da expedição os endereços das empresas do sector que não manifestam interesse na leitura normal dos textos impressos. Para além das empresas e instituições electrotécnicas que assinam a ELECTRICIDADE, só recebem exemplares gratuitos, a título promocional, as entidades potencialmente acolhedoras dos benefícios da inserção publicitária ou com características propícias à aquisição por assinatura. Tal facto constitui uma honrosa diferença entre esta publicação técnica e as demais que existem no mercado: a circulação da ELECTRICIDADE baseia-se no pagamento estipulado para os seus onze números anuais.

As ofertas tradicionais são muito reduzidas. Contemplam sobretudo outros orgãos de comunicação social (escrita, falada ou televisiva), agências, embaixadas, ministérios ou secretarias de estado, entidades religiosas e jurídicas. Há poucos anos decidimos enviar exemplares de todas as edições aos administradores das empresas sócias da proprietária desta revista, ao contrário do que acontecia com a filosofia inicial (essas empresas seriam as primeiras a apoiar financeiramente a publicação). A intenção era revelar aos olhos desses gestores aquilo que vamos sendo. Assim, mesmo aqueles que não entendem as vantagens da sua presença publicitária nestas páginas continuam a receber, mensalmente, o produto predestinado a enriquecer a história da engenharia electrotécnica em Portugal. E muito felizes ficamos quando ouvimos engenheiros dessas empresas revelarem que lêem realmente o que aqui se publica, julgando que o recebem por assinatura.

Distribuem-se exemplares próprios de cada mês às empresas que inserem anúncios, autores de artigos publicados, entidades com notícias de produtos ou sistemas e editoras dos livros recenseados nas colunas da respectiva revista.

Além disso, não se esquecem as permutas ajustadas com outras revistas nacionais, que muito presamos, e revistas estrangeiras, em diferentes línguas, conforme documenta o resumo anual que costumamos incluir no fim da edição de Dezembro.

Este conjunto de indicações dá para perceber a estratégia essencial da função distribuidora que nos incumbe. Evidentemente, praticamos outros modos em situações singulares, como seja, a oferta nos stands de exposições onde se promove a divulgação do nosso título ou a entrega directa a estudantes de engenharia electrotécnica para lhe dar conhecimento da existência de uma publicação especializada com 40 anos de idade.

Quanto à técnica de distribuição: como no primeiro número, a tecnologia usada consiste em meter a revista num envelope, com impressão, no rosto e a cores, de legendas fixas. A evolução deu-se na colagem dos endereços em etiquetas impressas por laser e computador (antes usava-se um engenhoso sistema de registo a álcool). A tradição dos envelopes manteve-se devido a um anúncio no verso, que já não existe. Portanto, pode-se inovar agora para a expedição numa embalagem de plástico, mais leve e também melhor protectora. Será o passo seguinte, depois de se extinguir o estoque de envelopes que ainda dispomos em armazém. □