

Marta Ansón Balmaseda

Librera y propietaria de la librería especializada en literatura infantil y juvenil La Mar de Letras (www.lamardeletras.com). En el 2007 obtuvo el Premio nacional Librero Cultural otorgado por el Ministerio de Cultura y CEGAL

El canto de sirena de la venta a bibliotecas

La perspectiva del librero

Cuántos tópicos, prejuicios, buenas intenciones con perjudiciales consecuencias rodean el mundo del niño y la lectura. En conversaciones y artículos nos hallamos con una serie de juicios o valores aceptados como verdaderos que tienden a ocultar, de forma consciente o no, una compleja realidad. Planteamos la sección Pido la palabra como una tribuna en la cual los especialistas tienen la posibilidad de cuestionar estos lugares comunes.

En una ajetreada mañana de otoño, el librero recibe una jugosa llamada: una biblioteca pública tiene presupuesto para adquirir 1.500 títulos infantiles y juveniles y los quiere comprar en su librería. ¿Requisitos? El máximo descuento oficial para bibliotecas, servicio a domicilio, el compromiso de enviar regularmente reseñas de novedades durante un tiempo indefinido, devolución de los ejemplares adquiridos si fuera necesario y pago en tres meses. Si el librero no es atolondrado, lo pensará un momento antes de aceptar tan "jugoso" ofrecimiento.

1.500 libros ocupan aproximadamente veinte de las escasas y ya abarrotadas estanterías de su pequeña librería, más o menos unas cuarenta cajas. Pero además, entre que los libros se encargan, reciben, registran en el ordenador, embalan y salen de la librería, pasará entre uno y dos meses: entre uno y dos meses en los que la librería de 70 m² estará colapsada tanto por el trabajo como por las cajas. Entre uno y dos meses en los que, sin duda, su atención al cliente diario se verá resentida.

Aun así, el pequeño librero siempre está ávido de nuevas ventas, pues su supervivencia depende de ello. De manera que empieza a hacer números: el precio medio del libro infantil es de unos 10 euros, por lo que esa venta reportará un ingreso aproximado de 15.000 euros. ¿Jugoso? Si contásemos con el margen con el que suele trabajar (un 30%), serían unos 4.500 euros de beneficio; pero hay que restar el descuento exigido por la bi-

lioteca (15% = 2.250 euros), por lo que el beneficio bruto quedará al final en unos 2.250 euros; si contamos además con las innumerables llamadas que tendrá que realizar el librero para localizar esos 1.500 títulos y los contratiempos que genera que muchos de ellos serán ilocalizables o estarán descatalogados; si contamos con el miembro de su escaso personal dedicado al menos una vez a la semana a llevar y entregar las cajas con los ejemplares que se vayan recibiendo; y si añadimos el tiempo y las energías que tendrá que invertir en realizar las reseñas que le ha pedido el bibliotecario, el beneficio real que el librero sacará de toda la operación será de menos de 2.000 euros por unos dos meses de trabajo y una inversión sustanciosa de capital.

Está claro que el significado de "jugoso" no es el mismo para la biblioteca pública que para el librero independiente.

La protección del libro

Pero analicemos la situación antes de saber cuál es el final de nuestra historia. En España los poderes públicos parecen haber comprendido que la existencia de la pequeña librería garantiza una oferta literaria rica, independiente y plural. Por eso, tras varios capones por parte de la directiva europea, hasta el gobierno del Partido Popular tuvo que mantener el precio fijo

del libro. Precio fijo significa que ningún libro puede ser vendido al público con más del 5% de descuento sobre el PVP marcado por las editoriales, con la única excepción del famoso 15% a instituciones culturales. Esta medida ha evitado que en nuestro país se repita la situación acontecida en Estados Unidos, donde gigantes como Amazon y Barnes & Noble han forzado a las librerías históricas a cerrar sus puertas y donde el mercado del libro se ha convertido en un monopolio del best-seller. Normativas como el precio fijo permiten que en España, por ejemplo, nuestro librero pueda sobrevivir en una céntrica zona de la capital, a dos pasos de la FNAC, la Casa del libro y El corte inglés, con un escaparate muy diferente al de estas grandes superficies, con una atención personalizada y apostando por sellos editoriales independientes.

Otra de las fórmulas para garantizar la supervivencia de la librería independiente son las políticas que fomentan la compra de los fondos de bibliotecas, colegios y otras instituciones educativas y culturales en este tipo de establecimientos. Ahora bien, si estas políticas de adquisición no están bien elaboradas y/o desarrolladas pueden convertirse en un arma de doble filo: acabarán siendo una de las principales causas de la desaparición del pequeño librero.

Vender o sobrevivir

Volvamos a la propuesta que hizo el bibliotecario de nuestra historia. No sólo el descuento que exige supone una venta para el librero con menos de la mitad de su margen habitual de beneficios (cualquier economista le aconsejará que, para sobrevivir, evite este tipo de condiciones), sino que con esos 2.250 euros de beneficio bruto por dos meses de trabajo –que, como indicamos, al final serán mucho menos si contamos con el coste real de la operación, llamadas de teléfono, horas invertidas y, sobre todo, intereses de demora–, el bibliotecario exige que le sirvan gratuitamente los libros a domicilio y además quiere pagarlos en tres meses. Detengámonos en este punto: el librero sabe por experiencia que esos tres meses fácilmente pueden convertirse en siete o en once. Por ello, tendrá que pedir un crédito al banco por un importe de unos 10.500 euros al 5% anual (525 euros al año), pues él sí paga a sus proveedores a 30 días. Y lo hace escrupulosamente.

La venta a bibliotecas en estas condiciones sólo puede realizarse con holgura en una gran cadena de librerías que cuente

con el capital, el personal y un departamento legal que garantice el cumplimiento de los plazos. Aunque –el bibliotecario lo sabe–, probablemente lo hará cobrando los gastos de envío. Así, lo mejor hubiera sido que el bibliotecario se dirigiera directamente a una de ellas. Pero no lo hace, porque además de aquéllos requisitos, quiere un servicio personalizado, quiere un librero que se encargue de localizar 1.500 títulos, muchos de los cuales serán, como decíamos, de difícil localización. También quiere que el librero reseñe novedades. Ninguna gran cadena de librerías pierde tiempo (y dinero) en algo así. Por eso, y como el bibliotecario también sabe que el librero necesita de sus compras para sobrevivir, tiene la osadía de pedírselo.

Vayamos al triste final de nuestra historia. Si el librero acepta, terminará endeudado con el banco. Aunque normalmente la Administración se retrasa en sus pagos (por encima de los tres meses), en épocas de crisis estos retrasos son indefinidos. La línea de crédito vence y, en épocas de crisis, los bancos no la renuevan. Endeudado, sin comerlo ni beberlo, el librero pasará muchos apuros para mantener abiertas las puertas de su pequeño establecimiento. Esto no es ficción, está ocurriendo en muchas librerías independientes españolas.

Ahora bien, el librero también puede rechazar la “jugosa” oferta. Perderá una venta que, en condiciones razonables, le hubiera permitido llevar una vida no tan al borde del abismo. Con tal decisión, eso sí, preservará la dignidad de su trabajo, que no es vender por debajo de la mitad de su margen, que no es hacerle fichas de novedades al bibliotecario –quien debería abandonar el calor de su cubículo para hojear por sí mismo los libros que desea adquirir–, que no es proporcionar un servicio de transporte gratuito, que no es adelantar dinero a una institución pública, como si en vez de una pequeña librería fuese un gran banco.

Al librero le consta que existen bibliotecas públicas que pagan a 30 días, pues compran con presupuestos que ya han sido aprobados por el ayuntamiento del que dependen, partiendo de la premisa de que pagar a más de 90 días a una pequeña empresa no es más que un abuso de poder y una situación de explotación. Con ellas sí trabaja y ambos se benefician.

Una solución posible

La solución a este problema es sencilla. Que la administración reparta a bibliotecas y colegios cheques destinados para

la adquisición de libros en librerías –pequeñas o grandes–. Lo cual agilizaría el pago a 30 o incluso a 15 días. Esta fórmula ya ha sido probada exitosamente y no sólo acabaría con el sinsentido de los impagos por parte de la Administración, sino también sería una solución para otro grave problema que asfixia al pequeño librero y que atenta directamente en contra del lector en formación. A saber, la venta de libros por parte de las editoriales a los colegios, con descuentos ilegales e inescrupulosos obsequios. Esta práctica obliga al niño a leer libros intragables sólo porque su maestro ha llegado a un buen trato con el comercial de una editorial. Tan asentada está esta práctica que al librero de nuestra historia los profesores de una escuela le han llegado a pedir “un regalo”, a cambio de conseguirle una “jugosa” compra.

Una política consciente de la necesidad de la existencia del librero independiente como única manera de preservar la autonomía y la riqueza de nuestro mercado editorial tendría que ser coherente. Sin embargo en nuestro país, las mismas instituciones públicas que dicen defender al pequeño librero son las causantes de su desaparición. Afortunadamente, el librero de nuestra historia siguió el consejo que le dieron antes de abrir su librería: “Dedicarte a tu cliente cotidiano y no escuches los cantos de sirena de las bibliotecas públicas”. Gracias a ello puede seguir abierto y sin deudas. Lamentablemente, no todos sus colegas pueden decir lo mismo. ◀