

De eso no se habla

por Julieta Lionetti

(artículo aparecido en el nº 15 de *Trama y texturas*)

En mayo de 2011, en París, una comisión mixta, compuesta por siete senadores y siete diputados, aprobó por unanimidad el tratamiento de una ley que impondrá el precio fijo sobre los ebooks una vez que la Asamblea y el Senado la sancionen, muy probablemente antes del verano septentrional. La excepcionalidad cultural francesa promete convertirse en excepcionalidad legislativa, porque la ley contempla su extraterritorialidad. Si el libro nació francés, aunque la transacción se realice en Sidney o en Singapur, la nueva ley lo alcanzará. O, para ser más claros, alcanzará al ciudadano francés que desee comprar en una tienda global con sede fuera de su país. Todo esto si Bruselas permite que Francia dicte leyes que regulen la actividad de empresas que no están en su territorio.

Todas las doctrinas, cuando se llevan a sus últimas consecuencias, producen monstruos. Como los sueños de la Razón produjeron el Terror de 1793.

En su argumentación frente al Senado, el ministro de Cultura, Frédéric Mitterrand, hizo una exposición de motivos que, aunque referidos al formato electrónico para la ocasión, afectan al libro en general. El libro, que es una mercancía en cuanto entra al mercado, suscita sin embargo una retórica que alcanza las más altas cotas del Discurso Moral Universal. Además, como todo en Francia merece el adjetivo “histórico” desde 1789 en adelante, la ley de extraterritorialidad del precio fijo fue calificada de histórica por el ministro, que se felicitó por una iniciativa que contribuirá:

[...] al desarrollo de una oferta legal abundante, atractiva para el lector, que al mismo tiempo preservará una base estable de remuneración para los derechohabientes, en particular los autores [...]

Et voilà! Aunque será difícil que Stephen King coincida con el ministro francés en que el precio libre que impera en los mercados de habla inglesa ha puesto en peligro sus

ingresos por regalías, la figura romántica del autor desvalido frente a los descuentos, aunque totalmente falaz, surte efecto en los corazones débiles. Especialmente si desconocen los entresijos del reparto de la renta generada por la industria del libro, reparto en el cual el autor es solo uno de varios jugadores en permanente tensión.

Frédéric Mitterrand también dijo que:

[...] considerando las características microeconómicas del mercado del libro, la proposición de ley responde a un **imperioso motivo de interés general: la protección de la diversidad cultural, consagrada por la convención de la Unesco, así como por los tratados y la jurisprudencia europea.**
[énfasis mío]

El interés general, como bien sabemos a ambos lados del Atlántico, suele esgrimirse por los gobiernos cuando están en liza los intereses económicos de lobbies gigantescos. Así, tanto en la España de José María Aznar como en la Argentina de Cristina Fernández, el fútbol televisado lo fue en su momento. Y también fue elemento esencial de nuestra diversidad cultural inalienable.

Cabe preguntarse quién paga por esa diversidad inasible, que junto con la identidad forma parte de las esencias que, como tales, están fuera de discusión. Frédéric Mitterrand lo dice, aunque bien envuelto en sus ropajes:

Me felicito, entonces, de que la solución equilibrada aceptada por la comisión mixta paritaria permita a los distribuidores establecidos en Francia jugar en igualdad de condiciones con aquellos establecidos fuera de nuestras fronteras.
Sería un hecho paradójico que ciertas plataformas de distribución de libros electrónicos escaparan a una regulación de esta naturaleza cuando tratan con lectores franceses.

Pagan los lectores franceses que, por vivir en Francia, no pueden disfrutar de los libros franceses a los mismos precios que otros lectores, quizá también franceses, con domicilio en las Islas Caimán. ¿Cuántos de ellos aceptarán que sus bolsillos subvencionen la diversidad cultural esgrimida por la ley, que en realidad defiende el

statu quo de una industria que se va tornando ineficiente y favorece la consolidación de una estructura de mercado que en cualquier otro rubro se identificaría con un cartel?

Estos lectores franceses recuerdan un poco a los habitantes de las colonias españolas en tiempos de los Borbones imperiales, a quienes les estaba vedado el libre comercio.

En las colonias

Cuando me pidieron que contribuyera este artículo, el número de Trama y Texturas en el que aparece se había pensado como un monográfico sobre el precio fijo. No fue posible. Aunque el tema se presenta en cualquier mesa de café o barra de bar en la que se junten más de dos personas del sector, e incluso en algunas tertulias inauguradas por libreros en Google Groups, fueron pocos quienes quisieron exponerse y estampar su firma. La ruptura del precio fijo del libro, aunque muchos la ven como consecuencia necesaria de los cambios que afectan al sector, aparece con los tintes trágicos del fantasma del padre en el comienzo de *Hamlet*. En España no se tiene memoria de ningún otro régimen para el libro (la primera ley que establece el precio fijo es de 1975), de la misma manera que en Estados Unidos no se tiene memoria de que hasta hace poco más de 50 años el precio de los libros lo decidía el editor.

No fue tan así en las colonias. En la Argentina, por ejemplo, no hubo ley de precio fijo del libro hasta 2001 y esa ley se llamó “de defensa de la actividad librera”.

Como sucedió en Europa desde el siglo XIX y hasta las leyes de precio fijo del último tercio del XX, durante decenios, el mundo del libro se autorreguló formando una cadena de valor que servía perfectamente a sus intereses, mediante acuerdos privados entre los distintos jugadores. Entre el editor y el lector se erigía el librero. Entre el autor y el librero se erigía el editor. Y había un personaje llamado distribuidor que se encargaba de que el producto llegara a los puntos de venta, aunque la gestión comercial con la librería corría por cuenta del editor. El PVP de los libros lo establecía el editor y nadie lo cuestionaba, porque era la manera en que las regalías de los autores fueran transparentes: un porcentaje de un precio conocido por todos y no manipulable por una de las partes. Los libreros hacían descuentos, que no tenían márgenes establecidos por

ninguna ley, pero no se trataba de descuentos promocionales. Eran descuentos al cliente, premios por su historia de compras y por su lealtad. En la antigua librería Fausto, de la calle Corrientes, se podía aspirar hasta a un 20 % si uno era comprador asiduo. Eran librerías de cliente, de esas que hoy se cuentan con los dedos de una mano: como la Central y Laie en Barcelona; como la Machado en Madrid; como la Cervantes en Oviedo.

También hay que decirlo, los libros solo se vendían en librerías, a excepción de las ediciones de kiosco, que se comercializaban en exclusiva por ese canal. Eran otros tiempos, pero llegaron los años 90 y las grandes cadenas de supermercados, que también empezaron a vender libros. Con descuento, claro. Vendían best-seller y libros de autoayuda. Cuenta Alejandro Katz, por entonces editor de Fondo de Cultura Económica, que la situación se toleró hasta que la cadena Carrefour puso una publicidad a página entera en los periódicos de mayor circulación del país en la que anunciaba la última novedad de García Márquez con un descuento del 40 %. Y los libros de García Márquez eran un producto que la librería consideraba propio.

En el delicado equilibrio de la disputa por la renta del sector, alguien había tomado una decisión inconsulta que afectaba a uno de los jugadores: la librería.

La cadena de valor estaba en quiebre, aunque eso no implicó el cierre masivo de librerías. Katz formó parte de una comisión de mediación creada por la Cámara Argentina del Libro, junto con la hoy inexistente editorial Puerto de Palos. Lo eligieron porque los libros de Fondo de Cultura no eran apetecibles para los supermercados y eso garantizaba su neutralidad. “En realidad –comenta– los supermercados no venden libros ni ningún otro producto. Lo que venden es dinero, el dinero de caja. Tienen una caja diaria gigantesca y sus pagos a proveedores están muy diferidos, por lo cual su negocio es financiero. Cualquier tipo de promoción que lleve consumidores hasta sus locales y aumente el flujo de caja es bienvenida. No es que la subvencionen, es que el diferencial de los flujos de caja colocado en el mercado financiero es su verdadera ganancia. Ningún librero, ni siquiera la cadena más poderosa, puede mantener esos niveles de descuento”.

Así, la entrada de un jugador externo, que no pertenecía a la cadena de valor del sector, trajo como consecuencia la ley de precio fijo. No es, sin embargo, una ley “a la francesa” y su aplicación es tan laxa como su articulado. A cambio de proteger a las librerías de la competencia de los supermercados, estableciendo un descuento máximo del 10 % solo aplicable en ferias y otros eventos de las mismas características, los editores se quedaron con una parte importante de la tarta: las ventas directas al Estado y a sus redes de bibliotecas, que ya no pasan por las librerías. El Estado en tanto comprador final, a su vez, logró un descuento del 50 %. Y los libreros adquirieron un derecho impensable en España: pueden saldar libros sin autorización del editor, aun cuando este los conserve en catálogo, pasados los 18 meses de tenerlos en stock. Esta cláusula, que es un precio libre de hecho aunque diferido e incluye el dumping sin control editorial, aclara que esos saldos solo podrán promocionarse dentro del establecimiento. Porque de eso, como en las buenas familias, no se habla.

Es casi imposible establecer comparaciones entre los mercados del libro, que están muy ligados desde su inicio a la territorialidad, a las legislaciones de cada país y a los hábitos de compra locales. Si bien todo el ámbito del español comparte un atraso generalizado en el desarrollo del comercio electrónico, sin librerías que hayan liderado la venta online y hayan planteado una seria competencia a las tradicionales, las diferencias son enormes. Mientras en América los libros nunca se venden en firme, lo que ha resultado en una descapitalización de los editores locales y en una restricción natural de la producción de novedades; en España el sistema de compra en firme ha contribuido a la descapitalización del librero que, acosado por la entrega de papel mojado que debe cambiar por papel moneda de curso legal, se ha entregado a una orgía de devoluciones que en los últimos años ha puesto en peligro todo el sistema. Los problemas de la distribución, a uno y otro lado del Atlántico, son incomparables, aunque los modelos estén en crisis en ambas orillas. Pero aun tratándose de ecosistemas tan diferentes, es interesante ver que en otros mercados se ha experimentado con el precio del libro sin que sobreviniera el Apocalipsis tan temido. Al menos, no por ese motivo. Buenos Aires sigue siendo una de las capitales con mayor concentración de librerías en el ámbito de la lengua, incluso después de que sufrieran la competencia desleal de los supermercados a causa del precio no regulado del libro.

Cuántas de ellas son eficientes es otro asunto.

Las batallas que no se dan las gana el enemigo

El debate sobre si el precio fijo del libro en España ha dejado de tener sentido para el desarrollo armónico de la industria se abre en medio de una crisis económica que afecta a todos los sectores de la sociedad y de la economía. A esta incertidumbre se suma el inminente cambio de paradigma, cambio en el cual los ebooks solo son la parte más visible y la que más píxeles ennegrece, pero no la decisiva. En un contexto de concentración editorial casi inigualable en ninguno de los mercados que le son comparables, el libro español es carísimo. Sin duda, para el lector mileurista, pero mucho más grave para la salud del sector es que el libro se ha transformado en un producto carísimo de vender. Y esta es la falla estructural que tarde o temprano provocará el redimensionamiento de toda la industria.

Nadie quiere dar el primer paso en medio de un tembladeral, pero este tembladeral también está provocado por el inmovilismo que caracterizó al último decenio. Las condiciones de las batallas que uno posterga siempre vienen impuestas de fuera.

El precio fijo no ha servido para muchos de los argumentos justificantes de la ley 10/2007:

- no ha favorecido la coexistencia de títulos de alta rotación con otros de rotación más lenta y mayor valor cultural, científico o educativo, lo cual no debería provocar sorpresa en nadie. Mantener un stock de baja rotación es carísimo para el librero, independientemente del sistema de fijación de precio. Prueba de ello son las devoluciones masivas que sufren los editores si un libro no arranca bien a las tres o cuatro semanas de llegar al punto de venta;
- no ha permitido el acceso igualitario a la cultura, porque ese acceso solo viene garantizado por condiciones de redistribución más equitativa de la renta, que en nada se vinculan con el control de precios por parte del sector responsable de la fabricación de los bienes culturales;
- no se protegió al libro de las imperfecciones del mercado, como quieren los

partidarios del precio fijo, sino que se lo sometió al desarrollo elefantiásico de un mercado regulado en favor de los actores más consolidados;

- no favoreció la bibliodiversidad, porque los libros publicados que no están en las librerías por falta de espacio y/o por costes de mantenimiento de stock, o por superproducción irracional, nunca serán descubiertos por sus lectores, que es donde anida la diversidad de los muchos y distintos libros.

Sí permitió, en cambio, la supervivencia de una red de librerías pequeñas y medianas sin especializar, que ofrecen los títulos de mayor venta como cualquier supermercado y están siempre a la espera del próximo mega-seller que les salve la temporada y en las cuales la oferta cultural es escasa o nula. Mientras, el malestar librero crece, como el desierto, porque el negocio apenas da para seguir tirando.

Ahora bien, ¿el precio libre corregiría todo esto por sí solo y especialmente el alto coste de la venta de un libro? No parece probable.

Una política de descuentos a librerías en la cual hay hasta 15 puntos diferenciales entre una cadena y una tienda independiente es difícil de desmontar. Se premia a quien genera más volumen de negocio para el editor y el distribuidor, y el argumento que sustenta estas políticas es sólido desde el punto de vista económico. Así las cosas, el precio libre traería como consecuencia una nueva ventaja para el punto de venta con mayor superficie y mayor rotación, porque quien recibe un 45 % de descuento sobre el precio sugerido también puede ofrecer descuentos mayores al consumidor final. La pequeña y mediana librería, incluso aquellas con un público fidelizado y una política de fondos diferenciados, que se mueven en la horquilla de unos descuentos de editor de entre el 30 % y el 35 %, jamás podrían competir en el precio final o lo harían a costa de reducir aun más su rentabilidad, con el consiguiente cierre de muchos puntos de venta.

Si con el parque de librerías actual no hay ya sitio para todos los libros que se publican, es justamente ese panorama de reducción de los puntos de venta (que ya se experimentó con la liberalización total del libro de texto) lo que espanta a muchos actores del sector y les hace huir de una discusión cada día más necesaria. El atraso del ecommerce, la lenta implantación del ebook debida, entre otras razones, a la desconfianza irracional que el

nuevo formato genera entre muchos editores, tampoco hace vislumbrar nuevos cauces de ingresos en el corto plazo. La liberalización del precio del libro sería, en la visión de muchos, agregar un tsunami al tembladeral.

La falta de iniciativas, sin embargo, es un juego en el que todos pierden.

La degradación de la oferta editorial; los demasiados libros que, además de ser caros, generan la angustia de la elección en cada compra del lector, favoreciendo que se decante por los 10 nombres que le resultan conocidos y potenciando de esa forma el fenómeno del mega-seller que no beneficia ni a tirios ni a troyanos (basta ver el marasmo de estos dos últimos años, cuando ningún libro ha venido a remplazar claramente a la trilogía Millenium de Stieg Larsson) plantean un panorama sombrío. La fuga hacia adelante ya no es una opción y, como todo el sistema está basado en la apuesta de futuro, esta desesperanza puede hacerlo quebrar tanto o más que las preocupantes y reales coordenadas de una economía de escala que se sobredimensionó.

La liberalización del precio obligaría a un redimensionamiento que se ha estado postergando y sería un revulsivo poderoso, pero de consecuencias tan sangrientas como la revolución de Octubre, que también pretendió, en su parte de buenas intenciones, saltarse etapas evolutivas en la organización social y económica de los hombres. Sobre muchos cadáveres se reconstruiría una industria del libro saneada, pero ¿quién se atreve a ser el responsable?

Manuel Gil tiene una propuesta creativa que presenta en este mismo número de Trama y Texturas: precio libre para el consumidor final, precio fijo e igualitario tanto para grandes cadenas como para librerías de barrio. Esto es, se acabaron los descuentos especiales y que cada cual haga su mix de ventas y su política de precios según le convenga. Manuel quiere el cambio y quiere, también, evitar el baño de sangre. La pregunta que queda flotando, sin embargo, es hasta qué punto, en la actual concentración del mercado, donde un solo editor es, además, el dueño de las dos cadenas de librerías más importantes de España, esa propuesta puede ser abrazada por todos los gremios que conforman el sector.

El precio fijo ha fracasado. Viva el precio fijo.