

EL MANTENIMIENTO DEL PRECIO FIJO DE LOS LIBROS. ALGUNOS ELEMENTOS PARA EL DEBATE ENTRE PROMOCIÓN DE LA CULTURA Y EFICIENCIA ECONÓMICA

Luis Palma Martos.
Universidad de Sevilla
Departamento de Teoría Económica y Economía Política
Avda. Ramón y Cajal, 1. Sevilla 41018
Telf./Fax: 954 55 75 25
E-mail: lpalma@us.es

Resumen

El hecho diferencial de los libros como mercancía se esgrimió por primera vez en 1962 para apoyar un acuerdo sobre precios fijos para los libros en el Reino Unido (Baker y Davies, 1966). Las características económicas de los libros no son, sin embargo, exclusivas de éstos, aunque los libros cuentan con precios fijos en 10 de los 15 países de la UE-15 (Appelman, 2005).

Esta comunicación plantea una discusión doctrinal sobre esta política incidiendo en sus aspectos positivos (mejorar la producción de una gran cantidad de libros de calidad o disponer de una extensa red de librerías), considerados ambos objetivos de la política cultural, y, naturalmente, también en los negativos (restricciones a la competencia y la innovación), vinculados a la eficiencia del sector.

Finalmente, dedicaremos un apartado al debate sobre esta materia en España, a partir, fundamentalmente, de la legislación vigente y las actuaciones e informes de las autoridades de defensa de la competencia.

JEL: Z1, Z10

Palabras claves: Industrias culturales, industria editorial, competencia, política cultural

1. INTRODUCCIÓN.

El trabajo que se introduce con estas páginas aborda un tema en el que se ponen al descubierto las dificultades para incorporar el análisis económico en el ámbito de la cultura. Sobre todo si el asunto a tratar es el de permitir al mercado trabajar sin restricciones en el caso particular del libro. Desde la cultura, el mercado es observado con recelo, entendemos que con una fuerte dosis de prejuicios¹.

En todo caso, es pauta habitual el transitar unos territorios en los que la “excepción cultural” se convierte en regla y en los que los argumentos propios de la ciencia económica, independientemente del objetivo que persigan, son marginados, anteponiendo una serie de objetivos donde priman, o así se explicita, el acceso de los ciudadanos a los bienes culturales y su participación en la creación de los mismos.

Los libros, indiscutibles bienes culturales, poseen unas determinadas características económicas, que en absoluto son privativas de este sector, pero que en el caso que nos ocupa han propiciado el establecimiento de una política de precios fijos (extendida en 10 de los 15 países de la UE-15), (Appelman, 2005) sin parangón en otros sectores de similar naturaleza².

El presente trabajo pretende contribuir al debate sobre la conveniencia o no de liberalizar el sector. Comenzamos presentando los elementos esenciales de la Teoría Económica. En concreto, apoyándonos en el análisis microeconómico tradicional y en los paradigmas de la economía industrial, presentamos los argumentos teóricos del modelo del mantenimiento del detallista así como la discusión doctrinal imperante en lo relativo a política de competencia.

Una vez esbozado el marco teórico, presentaremos los argumentos esgrimidos en defensa de la regulación que establece una política de precios fijos para los libros. A

¹ Sirva de muestra de lo que decimos, lo recogido en el Plan Estratégico de la Cultura en Andalucía, cuya redacción, dicho sea de paso, es manifiestamente mejorable: “Al transformar la cultura en producto muchas veces perdemos de vista la necesaria calidad de la misma. El mercado es un devorador insaciable y como tal se come todo lo que le echen (sic). Por ello se ha de poner una especial atención en no dejarse devorar y permanecer fieles a unos criterios de calidad, de creatividad y de excelencia”.

² El TDC (1997, p.13) hace referencia, p. e. al sector de la música grabada.

continuación, haremos un breve apunte acerca de la regulación española. Finalmente, utilizaremos el análisis económico para contraargumentar a favor de la liberalización progresiva del sector.

2. LA TEORÍA DEL MANTENIMIENTO DEL PRECIO DETALLISTA. IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA DE COMPETENCIA³.

2.1. El mantenimiento del precio detallista y la teoría de los servicios especiales.

Pashigian (1996, p. 516) sitúa el análisis del mantenimiento del precio de venta al por menor en el marco de la teoría de los servicios especiales (Telser, 1960), utilizada a su vez para abordar problemas de usuario gratuito en la venta al por menor. En síntesis, el precio fijado por el mayorista trata de proporcionar al minorista un margen suficientemente amplio para que éste pueda ofrecer, junto con el producto, una serie de “servicios especiales”. Esencialmente, la teoría se centra en servicios de adiestramiento para bienes de naturaleza tecnológica compleja, pero podíamos ampliar el concepto de “servicio especial” a cualquier servicio de asesoramiento, información, etc...

Los mayoristas, fijando el precio a los minoristas, evitan que aquellos que no ofrecen servicios especiales se conviertan en usuarios gratuitos, atrayendo a los consumidores con descuentos en los precios. Aquellos que ofrecen servicios especiales, con estructuras de costes más altas no podrán competir y saldrán del mercado. Finalmente, los servicios especiales dejarán de ofrecerse. Naturalmente, hay una razón para que el fabricante este interesado en que el minorista ofrezca servicios especiales. Esta es, simplificando mucho los supuestos del análisis, que los servicios especiales contribuyen decisivamente a la expansión de la función de demanda en el mercado, tanto al por mayor como al por menor.

La teoría de Telser puede resultar útil para entender el precio fijo de los libros en el caso de que los pequeños librerías ofrecieran servicios especiales frente a las grandes

³ Podemos encontrar diferentes versiones de esta teoría en: Pashigian (1996, pp. 516 y ss.); Clarke (1993, pp. 344 y ss.) y Fernández de Castro y Duch Brown (2003, pp. 84 y ss.).

superficies que requerirían clientes bien informados, aunque tendrían que comprar al mismo precio. Volveremos a estos argumentos más adelante.

Pashigian (1996, p. 525) se pregunta por qué los tribunales adoptan una actitud hostil hacia el mantenimiento del precio al detall cuando los consumidores se benefician al recibir servicios especiales. La respuesta, sobre la que también abundaremos, es que el mantenimiento del precio de reventa (MPR, en terminología del informe del TDC, 1997) puede facilitar la estabilidad de un cártel imperfecto⁴. Estamos aludiendo a un cártel de mayoristas que podrían combinar el MPR con otros mecanismos para reforzar el acuerdo, como serían el tener distribuidores al por menor exclusivos, no atacar a los minoristas de otro miembro del cártel e impedir el incumplimiento engañoso de acuerdos sobre los precios a nivel minorista.

2.2. El mantenimiento del precio de reventa y la certificación de calidad.

Marvel y McCafferty (1984) vinculan el MPR a otro problema de usuario gratuito, esta vez relacionado con la certificación de la calidad o las características de moda de un producto. Naturalmente, el MPR podría llevar aparejados la limitación del número y tipo de minoristas que venden el producto.

Los comercios que certifican la calidad han incurrido en costes (podríamos hablar de inversión) para obtener una reputación en el mercado. El hecho de vender unos determinados productos, hace que estos lleven el marchamo de calidad que los consumidores asocian al establecimiento. Si el mismo producto –suponemos que la calidad puede ser verificada antes de la compra- puede venderse en otro establecimiento a un precio más bajo, este establecimiento se comportará como un usuario gratuito y las consecuencias serían la ausencia de certificación de calidad en el mercado. En el caso que nos ocupa habría que plantearse si el MPR facilita la existencia de libros de calidad en el mercado, en todo caso, existen productos de naturaleza similar –hemos aludido a la música grabada- y de gran calidad para los que no existe el MPR.

⁴El informe del TDC (1997, p. 8) afirma: “el mercado del libro constituye un caso específico de mercado que se comporta como un cártel”.

2.3. El MPR desde los paradigmas de la Economía Industrial.

Si abordamos el estudio de las implicaciones sobre la competencia del MPR, debemos centrar nuestra atención en las denominadas genéricamente restricciones verticales, entendidas como acuerdos que permiten a los agentes involucrados limitar sus acciones, por lo que pudieran considerarse estados parciales de integración vertical. Los mismos factores que tienen influencia en el grado de integración vertical –estado de la tecnología, capacidades administrativas, costes de transacción, ...- pueden resultar determinantes de la naturaleza y extensión de este tipo de restricciones, entre las que se encuentran, junto al MPR, la exclusividad territorial o las ventas vinculadas, entre otras (Borra, 2005).

Como ya hemos apuntado, el MPR consiste en la especificación por parte de los fabricantes de un precio por debajo del cual los vendedores al por menor no pueden vender el producto. El principal beneficiario de esta política sería el minorista, puesto que el beneficio del fabricante habría que vincularlo al precio de venta al por mayor (Warren-Bulton, 1980, p. 372).

Para la Escuela de Harvard, el MPR tiene unos claros efectos anticompetitivos. Se elimina la competencia en precios entre los distribuidores, contribuyendo a elevar los márgenes de los minoristas. Asimismo, se favorece la colusión entre los fabricantes y se priva a los consumidores de elegir entre comprar según los servicios que recibe o comprar al menor precio posible (Scherer, 1980, pp. 592-593). En consecuencia con lo anterior, la Escuela de Harvard se muestra partidaria de una política de prohibición “per se” del MPR.

La Escuela de Chicago, no ve otra motivación en el MPR que la búsqueda de la eficiencia, lo que la hace partidaria de su legalización “per se”. La teoría de los servicios especiales de Telser, que vimos con anterioridad, puede entenderse como una explicación de la eficiencia del MPR, aceptada por la Escuela de Chicago. Recordemos que el MPR y la oferta de servicios especiales suponían para los minoristas una mayor competencia en publicidad, servicios postventa e información al consumidor.

Pero, para aquellos casos en los que el producto no requiere servicios especiales, la Escuela de Chicago sostiene que el fabricante pudiera utilizar el MPR para supervisar el cumplimiento de los contratos con sus distribuidores a un coste bajo (Klein y Leffler, 1981).

Las aportaciones post-Chicago tienden a considerar que los fabricantes tienen una finalidad estratégica cuando llevan a cabo este tipo de restricciones verticales. Así, Tirole (1988, p. 284) señala que el MPR reduce la competencia tanto en el nivel de ventas al por menor con entre los fabricantes. En este sentido, Clarke (1993, p. 344) es menos categórico: "... se sostiene, aunque no está confirmado, que la existencia de MPD (MPR para nosotros) también puede reducir la competencia entre los fabricantes, ya que la fijación de un precio mínimo de venta para sus productos reduce la incertidumbre del mercado, facilitando de esta forma las colusiones".

La Escuela Austríaca entiende que el MPR constituye una forma de paliar el problema de usuario gratuito, tal y como tuvimos la oportunidad de analizar anteriormente en el modelo de Telser. En ese sentido, critican el hecho de que en la legislación norteamericana esta práctica sea ilegal "per se", frente a otras prácticas, que consideran equivalentes, como la exclusividad territorial, que son juzgadas mediante el "rule of reason" de la jurisprudencia anglosajona (Boyd, D., 1996)⁵.

3. LOS ARGUMENTOS EN DEFENSA DEL PRECIO FIJO DE LOS LIBROS.

Como pone de manifiesto Appelman (2005) el hecho diferencial de los libros se viene empleando en apoyo de acuerdos sobre precios fijos para los mismos desde que en 1962 se planteara un acuerdo de esta naturaleza en el Reino Unido (Barker y Davies, 1966).

Con la aseveración anterior, se quiere poner de manifiesto el hecho de que el libro no es sólo un producto económico, sino un vehículo de la cultura. Y es, fundamentalmente, esa dimensión cultural la que subyace en los objetivos planteados en la defensa del precio fijo para los libros.

⁵ Véase una discusión sobre restricciones verticales en Fernández de Castro y Duch Brown, 2003, pp. 84-90.

Dos primeros argumentos estarían directamente vinculados a la promoción cultural de la sociedad. Por una parte, el estímulo a la creación literaria y, por otra, la difusión de la cultura, es decir, si consideramos que el MPR aumenta las ventas – impulsados por la oferta de servicios especiales complementarios- se contribuirá a la difusión cultural a través de la promoción de la lectura.

Otros argumentos, de gran tradición en el sector del libro, y defendidos desde todas las instancias (Editoriales, distribuidores y libreros) tienen que ver con el funcionamiento del sector en una economía de mercado. Los argumentos tratan de justificar una regulación restrictiva de la competencia en aras del interés general y, naturalmente, vinculan este interés general al mantenimiento del sector del libro en unas condiciones similares a las que propicia una fuerte regulación del precio fijo. Esta actitud puede comprobarse en los foros profesionales. Con ocasión de la celebración de la 23ª Edición de la Feria Internacional del Libro (LIBER) en Madrid (2005), se ha puesto de manifiesto la unanimidad en cuanto a la defensa del precio fijo y las librerías⁶. Enunciamos los argumentos. En primer lugar, se entiende que el precio fijo es la forma más efectiva de promover la producción de una gran cantidad de libros de calidad. A esto se sumaría la disponibilidad de libros a través de una extensa red de librerías. Es decir, se trata de proteger al pequeño librero frente a otras formas de venta al por menor como cadenas de librerías, hipermercados o grandes superficies⁷.

Junto a estos argumentos pueden ofrecerse otros de mayor contenido técnico y que justifican ciertas condiciones de actuación de los operadores del sector. Así, se defiende que el precio fijo de los libros mejora las posibilidades de las editoriales de financiar las pérdidas generadas por títulos de poco éxito. Se podría hablar aquí del fenómeno de las subvenciones cruzadas. Algo similar podría argumentarse en relación a los libreros, quienes podrían emplear el alto margen que propicia el precio fijo en las

⁶ Ver EL PAÍS: “Todos a favor de las librerías y del precio fijo”, 14-10-2005; p. 44; también en la misma página y día: “Los editores constatan con amargura el crecimiento cero del sector del libro”.

⁷ Según los datos recogidos en el estudio “Comercio interior del libro en España 2004”, realizado por la empresa Precisa para la Federación de Gremios de Editores (FGEE), las librerías siguen siendo el punto de compra favorito de los lectores, aunque la facturación ha sufrido un ligero descenso: de 1.029 millones de euros, en 2003, a 999 millones en 2004. Por el contrario, las cadenas de librerías han experimentado un incremento en la facturación (de 410 a 417 millones de euros), así como los hipermercados y grandes superficies, que elevaron sus ventas en el mismo período de 272 a 293 millones de euros.

ventas elevadas de éxitos editoriales para financiar las pérdidas derivadas de libros en stock de escasa rotación (Appelman, 2005).

El TDC (1997, p. 14) alude también, como argumento en defensa del MPR, a la posibilidad de dar solución con este instrumento al problema de la doble fijación de márgenes, al garantizar al editor la capacidad de imponer el precio a la distribuidora y al vendedor minorista.

Desde una perspectiva diferente, la relativa a la efectividad de las políticas públicas, puede defenderse el atractivo del instrumento, pues los agentes contribuyen a los objetivos de política cultural, sin necesidad de erigir estructuras burocráticas, lo que elimina los riesgos derivados de los posibles fallos del gobierno.

4. LA REGULACIÓN DEL PRECIO FIJO EN ESPAÑA. UN APUNTE.

La ley que ampara la fijación en origen del precio de los libros se remonta a 1975. Nos referimos a la Ley 9/75, de 12 de marzo, de Régimen especial para la promoción, producción y difusión de libros. Ya en la exposición de motivos de la Ley se esboza una justificación para el establecimiento del precio fijo: evitar actuaciones competitivas desleales.

El capítulo III de esta Ley está dedicado a los contratos editoriales y en su sección 5ª, rotulada precio de venta, se recoge el artículo 33, en el que se dice: “El precio de venta al por menor de libros al público se realizará al precio fijo que figurará impreso en cada ejemplar; se exceptúan de esta última obligación los libros de bibliófilo, artísticos o análogos y los editados antes de la promulgación de esta Ley”.

En el segundo párrafo, se afirma: “reglamentariamente se determinarán los descuentos o bonificaciones que puedan aplicarse con ocasión del día del libro, ferias nacionales, congresos o exposiciones”.

En el artículo 35, relativo a infracciones (incluido en el capítulo IV, Responsabilidades y sanciones), se entiende como infracción muy grave el incumplimiento de la obligación establecida en el artículo trigésimo tercero, de imprimir

el precio de venta; y como infracción grave, la venta al por menor de libros al público realizada contra lo dispuesto en el reiterado artículo trigésimo tercero. Estos tipos de infracciones, según lo señalado en el artículo 36, podrían conllevar multas de 50.000 a 250.000 pesetas o la suspensión en el ejercicio de actividades profesionales de 10 días a un mes, las muy graves; y multas de 10.000 a 50.000 pesetas o suspensión de 4 a 9 días para las graves.

Con posterioridad a la Ley 9/75, el sistema de precio fijo fue objeto de un ulterior desarrollo por Real Decreto 2828/1979, de 26 de octubre, y la orden de 10 de diciembre de 1980.

Hay que esperar hasta el Real Decreto 484/1990, de 30 de marzo, sobre precio de venta al público de libros (BOE 95, del 20-4-1990) para encontrarnos con una norma que introduzca ciertas novedades significativas en el sistema.

En los párrafos que introducen el Real Decreto, se justifica esta nueva norma en la necesidad de adaptarse al marco de la Comunidad Económica Europea, y al mismo tiempo asegurar los objetivos de compatibilizar al máximo los intereses legítimos (sic) de los diversos sectores del libro y de los ciudadanos. El Real Decreto alude a la existencia generalizada de este sistema en los países comunitarios y entiende que es un medio fundamental para favorecer una oferta editorial y librera plural.

Es de señalar que el Real Decreto 484/1990 abunda en los argumentos a favor del sistema de precio fijo. Así, establecido este principio, plantea una serie de excepciones claramente delimitadas y un margen de oscilación máximo que permita diferenciar según la naturaleza del consumidor final u otras circunstancias, como la promoción.

El artículo 1 señala: “Todo editor o importador está obligado a establecer un precio fijo de venta al público o consumidor final de los libros... El precio de venta al público al contado podrá oscilar entre el 95 por 100 y el 100 por 100 del precio fijo”.

El art. 2 recoge las exenciones a la obligación de venta al precio fijo: libros de bibliófilo; libros artísticos; libros antiguos o de ediciones agotadas; libros usados; libros

descatalogados; las suscripciones en fase de prepublicación y los libros de cuya edición hayan transcurrido más de dos años desde la última edición, siempre que hayan sido ofertados por los librereros durante un período mínimo de seis meses.

El art. 3 recoge los descuentos máximos con ocasión del Día del Libro, Ferias, Congresos, etc... (10%) y cuando el consumidor final sean bibliotecas, archivos, museos, centros docentes, etc... (15%).

El último hito hasta el momento es el Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, de medidas urgentes de Intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios⁸. En el título IV, otras medidas liberalizadoras, el capítulo uno está dedicado a los libros de texto. El art. 38 señala: “Queda liberalizado el descuento que podrá aplicarse sobre el precio de venta al público de libros de texto y del material didáctico complementario editados principalmente para el desarrollo y aplicación de los currículos correspondientes a la Educación Primaria y a la Educación Secundaria obligatoria”. El punto 4 afirma: “Queda prohibida la utilización del libro como reclamo comercial para la venta de productos de naturaleza distinta”. Hemos anotado este punto porque los pequeños librereros se quejan de la competencia desleal que las grandes superficies practican al no observar el precepto⁹.

Vemos pues, que se ha producido una cierta liberalización de precios, al menos en una parte del sector.

Mientras redactamos estas líneas, se trabaja en el Ministerio de Cultura en el borrador (según el Director General del Libro se habían hecho ya 10 borradores) de una nueva Ley de la lectura, el libro y las bibliotecas. No parece que vaya a alterarse el sistema de precio fijo y se están produciendo presiones en la línea de derogar el Real

⁸ Un paso intermedio fue el dado en la Ley 66/1997, de 30 de diciembre, que, en su artículo 110, permitía descuentos de hasta el 12,5% sobre el precio de venta al público de los libros de texto y material didáctico complementario par la educación primaria y secundaria.

⁹ En Gómez Pomar (2004) puede verse un análisis sobre cómo la utilización de obsequios y promociones en la venta de libros por parte de los grandes almacenes o grandes superficies supone un fraude de ley al vulnerar la legislación sobre el precio fijo.

Decreto-Ley 6/2000 en lo relativo a la liberalización en los descuentos en el precio de los libros de texto¹⁰.

5. EL PRECIO FIJO DE LOS LIBROS. OBJETIVOS CULTURALES Y EFICIENCIA ECONÓMICA.

En el tercer apartado de este trabajo, ofrecimos los argumentos que sustentan la extendida práctica del sistema de precios fijos para los libros. Naturalmente, el sistema no está exento de críticas, centrándose éstas en la restricción que supone esta práctica para la competencia y para el desarrollo de innovaciones en el sector y en el hecho de que no hay garantías de que los que se benefician de los mayores márgenes vayan a emplearlos a favor de objetivos culturales, fundamento del sistema¹¹.

El TDC, en su informe de 1997, analiza críticamente los argumentos favorables al sistema de precio fijo. Veamos resumidamente esta crítica estructurada en seis apartados.

En primer lugar, se trata de analizar en qué medida el precio fijo protege a los títulos de venta lenta. Este argumento se fundamentaba, como tuvimos ocasión de ver con anterioridad, en la posibilidad de utilizar subvenciones cruzadas: el margen obtenido con los éxitos editoriales se dedica a financiar las pérdidas de los libros de venta lenta. El TDC (1997, p. 13) considera que sea cual sea el precio de venta, los librereros tendrán incentivos para ofrecer sus servicios al mínimo coste y tratarán de optimizar la gestión de su inventario de títulos. En definitiva, aparecerá un sesgo a favor de las novedades. Appelman (2005) abunda en esta crítica al señalar que el precio fijo reduce el incentivo para mejorar la rentabilidad de su selección de títulos en existencia. Así, los librereros ineficientes están protegidos por la ausencia de competencia en precios.

¹⁰ En el mes de septiembre de 2004, ante la noticia aparecida en algunos medios, según la cual el Ministerio de Cultura tenía voluntad de establecer el precio fijo de los libros, “sin excepciones”, la OCU manifestó su total desacuerdo y la consideró una medida aberrante, involucionista y protectora de intereses particulares en detrimento de los intereses generales. Con relación al borrador de la nueva Ley del Libro, la Ministra señaló que estaba muy avanzado (EL PAÍS, 11 de octubre de 2005) y que pretendía acercar el marco normativo español al europeo.

¹¹ Una revisión del debate en diversos países de la Unión Europea puede verse en Appelman, 2005. También en TDC (1997).

Y aunque la protección de los libreros ineficientes ha de justificarse desde la política cultural, perjudica la innovación y la eficiencia global.

El argumento de las subvenciones cruzadas a favor de títulos de menor éxito – aunque de calidad- también puede trasladarse a las editoriales. En este caso nos encontramos con el inconveniente de que se reduce el incentivo de las editoriales para innovar y mejorar la rentabilidad en la elección de manuscritos (Appelman y Van den Boeck, 2002, citado por Appelman, 2005).

Habría que señalar al respecto que en los países en los que rige el sistema de precio fijo, las ventas por Internet y otros canales alternativos son menores en comparación con los países con libertad de precios (Appelman, 2005).

Un segundo argumento que se rebate por parte del TDC (1997, p. 14) es el relativo a la oferta de servicios complementarios (los servicios especiales en la terminología de Telser). Nos referimos, por ejemplo, al mantenimiento de un número elevado de títulos en la librería, el acceso informatizado a los catálogos, el servicio a domicilio, asesoramiento, etc...

El TDC entiende que estos servicios constituyen elementos de diferenciación que se erigen en una variable clave de la estrategia competitiva, por lo que existirían independientemente del precio fijo. Hay que tener en cuenta que, según la Teoría de Telser, la oferta de servicios especiales tenía el efecto de ampliar la demanda (naturalmente, también podría afirmarse que el librero se siente incentivado a ofrecer un libro cuanto mayor margen obtenga). Esta teoría se sostiene si los libreros tuvieran, como así parece, diferentes estructuras de costes y rentabilidad (Overstreet, 1983; Appelman y Van den Broek, 2002).

El tercer argumento rebatido por el TDC (1997, p. 14) es el relativo a la protección del pequeño librero. El pequeño librero debe ser protegido pues se considera que es el que ofrece más servicios y asimismo sus costes son superiores a los de otras formas de venta al por menor, como las grandes superficies. La evidencia parece confirmar este argumento. Las ventas en librerías son más altas en los países con precio fijo, si bien el proceso es creciente en cuanto a volumen de facturación en grandes

superficies o cadenas de librerías¹². En todo caso, el TDC tiene razón cuando señala que la progresiva globalización y generalización del uso de las nuevas tecnologías en las transacciones comerciales suponen un reto para las librerías. El TDC entiende que el MPR está retrasando la reacción competitiva del sector, y ralentizando su modernización. Este elemento restrictivo de la competitividad puede, en opinión del TDC, poner en cuestión la supervivencia del sector.

El cuarto argumento analizado por el TDC (1997, pp. 14-15) es el relativo a la doble fijación de márgenes. El MPR permite dar solución a este problema al garantizar al editor la capacidad para imponer el precio a la distribuidora y al vendedor minorista. Esto podría resultar sólo si la distribuidora carece de una posición influyente en la política de fijación de precios de la editorial. En todo caso, una dinámica habitual en el sector ha sido la integración vertical de la editorial con las distribuidoras e incluso, en algunos casos, con los vendedores minoristas.

El TDC sugiere que la solución al problema podría venir a través del establecimiento de un precio máximo o de un precio recomendado, no entendiendo como justificada la fijación del precio ni la prohibición de realizar descuentos. Esta solución, en todo caso, la plantea el Tribunal como un paso intermedio hacia la total liberalización de precios.

El quinto argumento, la difusión de la cultura, resulta más complejo en su formulación y, por lo tanto, también en su crítica. El TDC asimila la difusión de la cultura con el incremento de las ventas. A partir de esta hipótesis, entiende el TDC que la desaparición del precio fijo y el favorecimiento de descuentos podría aumentar el número de ejemplares vendidos, “dada la sensibilidad de la demanda de los libros al precio de los mismos” (TDC, 1997, p. 15). El TDC matiza esta última afirmación al distinguir a los compradores habituales de los ocasionales. Naturalmente, estos últimos tendrían una demanda más elástica y, por lo tanto, más sensible a una bajada hipotética de precios.

¹² Véase el ya citado informe “Comercio interior del libro en España 2004”.

Schwartz (2000, p. 23) se cuestiona si la elasticidad-precio de la demanda de libros es muy baja¹³. Cita Schwartz dos estudios dirigidos por Fishwick (1989) y Ecalfe (1988) en los que se llega a la conclusión de que la demanda de libros es inelástica al precio en el corto plazo, pero tiende a la unidad en el plazo medio. En todo caso, como afirma Schwartz (2000, p. 24) todos los compradores no muestran la misma elasticidad-precio para todos los tipos de libros que compran. Así, si existiera libertad de precios las librerías y demás establecimientos llevarían a cabo estrategias comerciales diversas según el público al que pretendan llegar o bien en pos de otros objetivos, como el prestigio del negocio.

También podríamos abordar otro prisma relativo a la difusión de la cultura. Nos referimos al precio fijo como favorecedor de un “servicio universal” en el campo cultural, en analogía, por ejemplo, al prestado en el campo de las telecomunicaciones (Schwartz, 2000, p. 28). Se trataría de garantizar una mínima oferta de servicios culturales, considerados esenciales, a partir de una regulación estatal. Schwartz critica este argumento al entender que “el mejor servicio universal es la competencia; en especial en un ambiente de progreso tecnológico”. Apoya la anterior afirmación en el hecho de que los inventos del mundo actual, tanto en las telecomunicaciones como en la difusión de la cultura, permiten romper barreras que pudieran con anterioridad parecer insalvables.

En sexto y último lugar, abordaremos el análisis de un argumento que consideramos esencial: el estímulo a la creación literaria. El argumento a favor de la creación literaria en virtud del sistema de precio fijo viene a señalar que los altos márgenes y precios son un incentivo para la citada creación. Naturalmente, esto sería así si el escritor fuera el que se apropiase de las rentas de monopolio generadas, algo que no sucede al quedar el porcentaje del autor fijado en el 10% del precio¹⁴.

¹³ El informe del TDC (1997, p. 12) cita un estudio de DeGrauwe y Gielens (1993), en el que estiman que la elasticidad-precio de la demanda se sitúa por encima del 0,5; es decir, una reducción de los precios del 10% incrementaría la demanda en algo más del 5%.

¹⁴ El TDC presenta en su informe (1997, p. 8) un cuadro que expone la cadena de valor del libro, según datos de la Asociación Nacional de Editores de Libros y Material de enseñanza y la Federación de Gremios de Editores de España. Así, de mayor a menor porcentaje, tendríamos a Editorial (40%); distribución minorista (30%); distribución mayorista (20%) y creación literaria (10%). Schwartz (2000, p. 26) habla del mismo porcentaje para el autor y de un 45% para la distribución (mayorista y minorista).

Es evidente que ese porcentaje del 10% para el autor podría mantenerse, a partir del precio recomendado y no del precio fijo. Quizá lo más importante para el autor es conocer con exactitud el número de ejemplares vendidos y esto puede verse enormemente facilitado gracias a los códigos de barras. Si el porcentaje se fija sobre el precio recomendado, las rebajas que incentiven las ventas no deberían, sino al contrario, perjudicar a los autores.

Por otra parte, no parece que la obtención de un porcentaje sobre el volumen de ventas sea la única alternativa para remunerar a los autores. Podríamos pensar en otro tipo de contratos, de tal forma que éstos se ajustaran al perfil de cada autor¹⁵.

Podemos cerrar este apartado con dos visiones. En primer lugar, en clave positiva, ofrecer los aspectos favorables de la introducción de competencia en el sector. A continuación, recapitular los efectos nocivos de la actual regulación para la sociedad.

5.1. Los aspectos positivos de la introducción de competencia¹⁶.

Nos vamos a referir, siguiendo a Schwartz (2000, pp. 29 y 30) a cuatro consecuencias favorables para el sector de la liberalización del mismo.

En primer lugar, la competencia suele reducir los precios y mejora la calidad de los productos, sobre todo, como es el caso que nos ocupa, cuando la tecnología permite adecuar los productos y servicios complementarios a las demandas de cada individuo.

En segundo lugar, la libre competencia produce una variada gama de fenómenos asociados a la estructura industrial de un sector. Podíamos señalar entre otros: entrada de numerosos pequeños competidores; importante inicial reducción de precios; concentración posterior de oferentes para consolidar cuotas de mercado; creación de

¹⁵ Schwartz (2000, p. 27) apunta al caso de los pintores o los escultores que cobran todo su derecho sobre la primera venta o encargo realizado y nada de ventas sucesivas.

¹⁶ En Petítbó (2004), podemos ver una panorámica de la política de defensa de la competencia en España. Resulta interesante su lectura al señalar un pasado imperfecto de esta política así como un futuro con “destacadas notas de incertidumbre”. Se señala como las cuestiones relacionadas con la competencia están adormecidas en los últimos tiempos, incluso pueden observarse retrocesos, tal es el caso de los horarios comerciales o pudiera también ocurrir en el tema de los descuentos de los libros de texto en la nueva Ley del Libro.

marcas para diferenciar los productos, vender por calidad y mejorar los márgenes; mejora del mercadeo y de los canales de distribución para favorecer las ventas y estabilización del mercado en un número reducido de empresas que venden a precios más bajos y ofrecen un mejor servicio que en la situación de partida.

En tercer lugar, la libertad de organización comercial aumenta la variabilidad en la distribución comercial, tanto en horarios como en ofertas y rebajas.

En cuarto y último lugar, la competencia adecua las remuneraciones de los agentes involucrados en función de los servicios que preste cada uno y también según lo que cada uno añada verdaderamente a la cadena de valor. En este sentido, a medida que bajan los costes de producción y distribución de los libros, gracias a las nuevas tecnologías, los contenidos crecen de valor.

5.2. Los costes para la sociedad del sistema de precio fijo para los libros.

El TDC (1997, p. 20) cuantificó el presupuesto de las restricciones a la competencia en el sector. Esta cuantificación situaría el coste de la no competencia en precios en el sector del libro en unos 50.000 millones de pesetas anuales. Precisa esta evaluación con doce efectos nocivos (TDC, 1997, p. 20):

- 1) No protege la creación literaria.
- 2) No favorece la lectura y la difusión de la cultura y el conocimiento.
- 3) Restringe las ventas de libros.
- 4) No protege a los títulos de venta lenta y, por tanto, no ayuda ni a los editores ni a los libreros que se especialicen en dichos títulos.
- 5) No incrementa los servicios al cliente ofrecidos por el librero en el punto de venta.
- 6) No protege a la pequeña librería de su desaparición, ni tampoco de la amenaza de los grandes establecimientos de distribución minorista.
- 7) Dificulta la modernización del tejido comercial librero.
- 8) Perjudica al comprador habitual de libros y también al comprador ocasional, de tal modo que limita la difusión de la cultura entre los ciudadanos con menos hábitos de lectura.

- 9) Constituye una medida desproporcionada para dar solución al problema de la doble imposición de márgenes.
- 10) Favorece la estabilidad del reparto de las ventas derivadas de la falta de competencia, lo que determina la consolidación de una estructura de mercado asimilable a un cártel, en perjuicio de los consumidores.
- 11) Disminuye la renta de los ciudadanos.
- 12) Encarece lo que podría ser más barato.

Aunque pueden resultar algo redundantes, las conclusiones del TDC en defensa de la liberalización son concluyentes.

Una visión crítica, aunque limitada al análisis del mercado español de libros de texto, la encontramos en Jiménez, Campos y Nombela (2001). Presentan un modelo teórico con el que analizan formalmente las consecuencias de la progresiva sustitución, en los últimos años, del sistema de precios fijos por un sistema de descuentos o precios libres. El modelo desarrolla los dos tipos de relación que se producen en el sector: la relación vertical, entre editoriales y librerías, y la relación horizontal (de competencia), entre los distintos tipos de vendedores minoristas. Aquí distinguen entre la librería tradicional y la gran superficie.

La principal conclusión que se deriva del estudio es que la política de liberalización de precios en los libros de texto no genera efectos positivos para toda la sociedad. Y ello es así porque las librerías tradicionales se ven perjudicadas frente a las grandes superficies. Proponen los autores, al objeto de evitar esta situación, que las editoriales compensen a las librerías tradicionales con un trato ventajoso en cuanto a los descuentos aplicados. En todo caso, la crítica no parece rechazar el perjuicio para los intereses generales de la sociedad, centrándose en los intereses de las librerías tradicionales, cuya defensa se lleva a cabo, como hemos visto, por razones de política cultural y no por razones de naturaleza económica.

6. ALGUNAS REFLEXIONES ACERCA DEL FUTURO DEL SISTEMA DE PRECIOS FIJOS PARA LOS LIBROS. A MODO DE CONCLUSIÓN.

El sistema de precios fijos para los libros ha resultado ser un atractivo instrumento de política cultural. Y esto porque los agentes han contribuido al logro de los objetivos trazados por esa política, sin necesidad de establecer estructuras burocráticas con lo que, simultáneamente, se minimiza el riesgo de aparición de fallos del gobierno.

Sin embargo, el sistema conlleva desventajas, relacionadas éstas con la restricción que supone a la competencia en el sector, con la inevitable consecuencia de precios altos y menores incentivos a la eficiencia y la innovación. A esta desventaja, en la que nos hemos detenido largamente en este trabajo, habría que añadir la derivada de la incertidumbre acerca del uso del instrumento por parte de los agentes del sector a favor de los objetivos culturales (Appelman, 2005).

Del análisis anterior podríamos llegar a la conclusión de que el sistema de precio fijo para los libros sólo se justifica a partir de objetivos de política cultural, asumiendo los costes económicos concomitantes. Cabría, pues, preguntarse si, teniendo en consideración las actuales condiciones tecnológicas del sector, el instrumento de política que venimos analizando es necesario para el favorecimiento de los objetivos enunciados.

Centremos la respuesta a esta cuestión en dos temas, claves en el debate: la existencia de una red extensa de librerías, lo que permitiría cumplir el objetivo de “servicio universal” de la difusión cultural y la aparición en el mercado de libros de calidad, eliminando los riesgos derivados de una selección adversa provocada por consideraciones económicas ajenas a objetivos culturales. Appelman (2005) señala al respecto como el uso de Internet puede reducir la necesidad de una extensa red de librerías, contribuyendo a la prestación del “servicio universal” de difusión cultural, enunciado como objetivo político. Y ya hemos apuntado que los países con precios fijos son los que registran menores tasas de crecimiento de la venta de libros por Internet.

Por otro lado, las nuevas tecnologías han propiciado una apreciable reducción de los costes de impresión. Este hecho, que permite la “edición a la carta”, junto con la posible edición electrónica, de coste muy bajo, podría mejorar sustancialmente la rentabilidad de los libros de calidad.

Como afirma Schwartz (2000, p. 31), en sus consideraciones acerca de las nuevas tecnologías e Internet en el sector del libro: “El mundo de la cultura reniega del mercado y se encastilla en las ayudas, barreras y prohibiciones, mientras el mercado se cuele por las troneras de la edición digital y el comercio electrónico”.

El TDC, en su informe de 1997, recomendó el levantamiento de las restricciones impuestas en cuanto al establecimiento de precios en la Ley 9/75 y en el Real Decreto 484/90. Como sabemos, el descuento de los libros de texto sí ha sido liberalizado.

En todo caso, el propio TDC planteaba la necesidad de una liberalización gradual que permitiera a los mercados “engrasar sus engranajes oxidados tras largos periodos de competencia imperfecta” (TDC, 1997, p. 21). En definitiva, se trataría de sustituir la regulación actual por un sistema de precios establecidos por el editor sobre los que se pudieran practicar descuentos progresivamente crecientes por parte de los minoristas, hasta su liberalización total.

No parece que la nueva Ley del Libro vaya a hacerse eco de estas recomendaciones. Todo apunta al mantenimiento del precio fijo para los libros e incluso pudiera ser que se restringiera algo el descuento de los libros de texto. De ese modo, el gobierno cedería, una vez más, a las presiones de los grupos gremiales vinculados al sector (libreros, editores, distribuidores y escritores). Enfrentarse a estos grupos, con fuerte presencia en los medios de comunicación, resulta una tarea delicada desde la perspectiva del posible desgaste político. Nos enfrentamos a la “excepción cultural”.

Queremos cerrar este trabajo reflejando posibles intervenciones gubernamentales alternativas en pos de los objetivos culturales enunciados.

Quizá el establecimiento de subvenciones sería la vía más evidente. Subvenciones tanto a los autores, como a editoriales, libreros y, naturalmente, a los

consumidores. Appelman (2005) señala que una opción fructífera y poco utilizada sería conceder subvenciones a librerías que se caracterizaran por disponer de un cierto número de libros de calidad. Esta línea de subvenciones podría incentivar la publicación de este tipo de libros. Una alternativa, utilizada en otros sectores de la cultura, sería la distribución de las subvenciones mediante un “concurso cultural” en el que podrían participar todos los agentes del mercado. Recibirían la subvención aquellos que pudieran demostrar su contribución a la disponibilidad de libros de calidad. Las subvenciones adolecen de un aspecto claramente negativo, cual es el de la burocracia que conllevan.

Naturalmente, también podrían utilizarse instrumentos de naturaleza fiscal, como un tipo reducido o incluso nulo del IVA para los libros.

Hemos visto como todos los instrumentos de intervención tienen ventajas y desventajas, eso lleva a la conclusión de que la decisión finalmente adoptada incorpora un fuerte matiz político. En definitiva, la decisión va a depender de la importancia que la autoridad de a la competencia, a limitar la burocracia o la garantía de ciertos resultados culturales.

Algo que, en todo caso, es pertinente, sea cual sea el instrumento elegido, es la necesidad de una evaluación permanente de las políticas, máxime en un mundo en el que los desarrollos tecnológicos pueden alterar las condiciones del marco institucional, lo que requiere una adecuada regulación para adaptarse a las nuevas realidades.

7. BIBLIOGRAFÍA.

- Appelman, M. (2005): “El precio fijo de los libros”, en Towse (2005), pp. 663-672.
- Barker, R. E. y Davies, F. R. (1966): *Books are different: An Account of the Defence of the Net Book Agreement Before the restrictive Practices Court in 1962*, Macmillan, London.
- Borra Marcos, C. (2005): “La defensa de la competencia desde los paradigmas de la economía industrial”, Documento de trabajo, XII Seminario sobre Análisis Económico de la Política de Defensa de la Competencia, Universidad de Sevilla.

- Boyd, D. (1996): “Vertical restraints and the retail free-riding problem: an Austrian perspective”, Review of Austrian Economics, Vol. 9, Nº 1, pp. 119-134.
- Clarke, R. (1993): *Economía Industrial*, Colegio de Economistas de Madrid, Celeste Ediciones, Madrid.
- Consejería de Cultura. Junta de Andalucía (2005): *Plan Estratégico de la cultura en Andalucía*, (documento inicial), www.juntadeandalucia.es/cultura.
- Ecalle, F. (1988): “Une evaluation de la loi du 10 août au prix de livre”, Economie et prévision, 5/88. París.
- EL PAÍS (14/X/2005): “Los editores constatan con amargura el crecimiento cero del sector del libro” y “Todos a favor de las librerías y del precio fijo”, p. 44.
- EL PAÍS (11/X/2005): “Cultura destina 31 millones al nuevo Plan de Fomento de la lectura”, p. 41.
- Federación de Gremios de Editores (FGEE) (2005): *Comercio interior del libro en España 2004*.
- Fernández de Castro, J. y Duch Brown, N. (2003): *Economía Industrial. Un enfoque estratégico*, McGrawHill, Madrid.
- Fishwick, F. (1989): *The economic implications of the Net Book Agreement*, Booksellers Association/Publishers Association, London.
- Gómez Pomar, F. (2004): “Fraude de ley, teoría de la interpretación y regulación de precios mínimos”, Working Paper Nº 230, InDret. Universitat Pompeu Fabra, Barcelona.
- Jiménez, J. L.; Campos, J. y Nombela, G. (2001): “Un análisis económico del mercado de libros de texto en España”, Documento de trabajo 2001-02. Departamento de Análisis Económico Aplicado. Universidad de las Palmas de Gran Canaria.
- Klein, B. y Leffler, K. (1981): “The role of market forces in assuring contractual performance”, Journal of Political Economy, Vol. 89, pp. 615-641.
- Kwoka, J. y White, L. (ed.) (1989); *The Antitrust revolution*, Scott, Foresman and Co. Glenview, Illinois.
- Ley 9/1975, de 12 de marzo, del Libro (BOE, 14-3-1975).
- Marvel, H. y McCafferty, S. (1989): “Resale price Maintenance and Quality Certification”, Rand Journal of Economics, Vol. 15, Otoño, pp. 356-359.

- OCU (2004): “La OCU considera aberrante la voluntad de volver al precio fijo para los libros”, www.ocu.org.
- Overstreet, T. R. (1983): “Resale Price Maintenance: Economic Theories and Empirical Evidence”, Federal Trade Comision, Washington D.C.
- Pashigian, B.P. (1996): *Teoría de precios y aplicaciones*, McGrawHill, Madrid.
- Petitbó, A. (2004): “La política de defensa de la competencia en España”, Revista del Instituto de Estudios Económicos, Nº 2 y 3, pp. 325-353.
- Real Decreto 484/1990, de 30 de marzo, sobre precio de venta al público de libros (BOE 95/1990, de 20-4-1990).
- Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios.
- Scherer, F. M. (1980): *Industrial market structure and economic performance*, 2ª edición, Houghton Mifflin Co. Boston.
- Schwartz, P. (2000): *La liberación del libro. Una crítica al sistema de precio fijo*, IDELCO, Madrid.
- Telser, L. (1960): “Why Should Manufactures want fair trade?”, Journal of Law and Economics, Vol. 3, Octubre, pp. 86-105.
- Tirole, J. (1988): *Teoría de la Organización Industrial*, Ed. Ariel, Barcelona.
- Towse, R. (2005): *Manual de Economía de la Cultura*, Fundación Autor, Madrid.
- Tribunal de Defensa de la Competencia (1997): *Informe sobre el precio fijo de los libros*, Madrid.
- Warren-Boulton, F. (1989): “Resale price maintenance reexamined: Monsanto vs. Spray-Rite”, en Kwoka, J. y White, L. (ed), 1989.