

¿QUÉ SERVICIOS PUEDE OFRECER EL LIBRERO AL BIBLIOTECARIO?*

BLANCA CALVO ALONSO-CORTÉS
Biblioteca Pública de Guadalajara

1. INTRODUCCIÓN

Se me ha encargado que participe en este Seminario hablando, desde el punto de vista de los bibliotecarios, sobre los servicios que pueden ofrecernos los libreros a los profesionales de las bibliotecas. Es éste un tema que no suele tratarse de una manera tan directa —la prueba es la falta de bibliografía con la que me he encontrado al preparar esta intervención— pero, por lo que se refiere a mi país, está de plena actualidad.

En España hay muchos libros y pocos compradores. La competencia que tienen los libreros es enorme: venta en grandes superficies, venta por correspondencia, grandes lanzamientos editoriales a través de los kioscos... Por eso están empezando a pensar en serio en las bibliotecas como posibles clientes. El mismo día que recibí el encargo de participar en este Seminario, tuve la visita de dos jóvenes libreros, cooperativistas de un establecimiento madrileño, que se habían desplazado a la ciudad donde trabajo (a unos 50 kms. de Madrid) para intentar convertirse en proveedores de mi biblioteca: una biblioteca pública de medianas dimensiones, pertenecientes a la red de bibliotecas del Estado.

Podía haber preguntado a estos dos jóvenes libreros cuál era la gama completa de servicios que nos ofrecían, y así esta charla se habría compuesto sola. Pero se da la circunstancia de que mi biblioteca —que tradicionalmente ha adquirido más del 90% de sus fondos a las editoriales— hace unos meses ha iniciado una nueva forma de trabajo, colaborando más ampliamente con varias librerías de la ciudad. La entrevista con los dos libreros

* Texto de la intervención de la autora, como representante de ANABAD, en el «Encuentro Internacional de Libreros y Bibliotecarios aliados para una mejor difusión del libro para la Juventud», celebrado en Bolonia el 16 de abril de 1993, dentro de la «Feria del Libro para la Juventud».

madrileños se limitó por ello a un cortés intercambio de tarjetas, pero —al menos por nuestra parte— no se ha cerrado totalmente la posibilidad de colaboración en el futuro, y es que el trabajo con los establecimientos locales no parece estar dando unos frutos demasiado satisfactorios. Ha pasado poco tiempo para hacer una valoración correcta, pero entre el servicio que nosotros esperábamos y el que vamos recibiendo hay ciertas distancias. ¿Y qué es lo que esperábamos? Ese es el tema de mi intervención, pero antes de entrar de lleno en él, me parece necesario dar algunos datos generales sobre el sector español del libro, para que tengan ustedes una idea global del terreno en el que nos movemos.

2. EL SECTOR DEL LIBRO EN ESPAÑA

2.1 *La edición*

En mi país hay 4.616 agentes editoriales inscritos en el sistema ISBN, de los cuales sólo 1988 estuvieron activos en 1991. Pues bien: algo más del 50% de la oferta editorial de dicho año fue producida por el 4% de las editoriales activas. El primer problema del sector es, como se ve, la concentración de la oferta.

Por otra parte hay mucha inestabilidad en el panorama editorial. Cada año dejan de funcionar bastantes empresas y, en sentido inverso, se crean otras nuevas. En 1991 se inscribieron 484 nuevos agentes editoriales, el 26% más que en 1990. Dieciséis de ellas eran grandes empresas, setenta y nueve medianas y trescientas ochenta y nueve, pequeñas.

Otro problema es que cada vez se producen más títulos —43.896 en 1991: el 4% más que en 1990—, mientras que las tiradas medias se reducen sin cesar. En 1990 la tirada media fue de 5.104 ejemplares, un 2% menos que en el año anterior. Este descenso se debe a la bajada de la demanda exterior, procedente en su mayoría de los empobrecidos países americanos de habla española. La demanda interior de libros en España es demasiado débil, incapaz de contrarrestar la cada vez más reducida exportación.

Como consecuencia del descenso de la tirada media, los precios no paran de subir. En 1991 los libros se encarecieron en un 19,3%, y parece que esa tendencia va a continuar, aunque en 1993 probablemente se notará un poco menos al haber bajado a principios de año el tipo de IVA, del 6 al 3%.

Resumiendo podemos decir que, en el mercado del libro español, predomina la oferta sobre la demanda. Por eso no es extraño que los editores hayan empezado a contemplar a las bibliotecas como posible y muy apetecible cliente. Cada vez es más frecuente oír sus voces —por encima de las de los bibliotecarios, que ya estábamos roncós de tanto gritar en vano— subra-

yando la importancia de las bibliotecas, y clamando por un aumento de los presupuestos institucionales destinados a la compra de libros (actualmente sólo el 2% de toda la producción editorial es adquirida por la Administración). La situación es interesante: por primera vez los bibliotecarios encontramos aliados fuertes: los editores, que quieren vender sus productos. Nuestra misión es conseguir que luego esos libros se lean y cumplan su papel en la sociedad.

2.2 *El sector comercial*

Según la Guía de librerías de España, editada en 1991 por la Confederación Española de Gremios y Asociados de Libreros, en España hay entre 20.000 y 25.000 puntos de venta de libros, aunque sólo 4.000 son librerías, entendiéndose como tales «aquellos establecimientos que mantienen oferta permanente de libros a lo largo de todo el año». Una gran parte de estas 4.000 librerías son establecimientos pequeños (de hecho, el 56,72% tienen menos de 3 empleados), que basan su estabilidad en el material escolar y los objetos de escritorio. Sólo el 10% de ellas —es decir, unas 400— se dedican única o fundamentalmente al libro.

Las ciudades importantes de mi país disponen de buenas librerías, bien organizadas y con un fondo abundante. Pero en las poblaciones medianas y pequeñas —que son la mayoría— es raro encontrar un comercio del libro bien surtido y ágil.

En la ciudad donde trabajo, 65.000 habitantes, hay 25 tiendas que venden libros, pero sólo a tres de ellas se les podría llamar, con propiedad, librerías. Y aun éstas son empresas pequeñas, con un fondo bibliográfico reducido y con un tiempo de respuesta a los pedidos demasiado largo. Incluso la formación profesional de los libreros es, en general, inferior a la de los bibliotecarios que trabajamos en la misma zona.

Lo mismo sucede en casi todas las ciudades medianas o pequeñas; de ahí la escasísima colaboración que ha habido hasta ahora entre las bibliotecas —sobre todo las públicas— y las librerías.

2.3 *El sector bibliotecario*

Durante los 40 larguísimos años de gobierno del General Franco, en España la Administración no dedicó ninguna atención a las bibliotecas. No es de extrañar por ello que aún estén en una situación mala, bastante retrasada con respecto a nuestros vecinos de Europa.

En 1988 se publicó el último —y casi el primero— Directorio de Bibliotecas Españolas, que reseña la existencia de 7.995 establecimientos de todo tipo, desde las pequeñas bibliotecas públicas municipales a la Biblioteca Nacional.

Aunque los profesionales ya conocíamos la triste realidad, fue bastante duro enfrentarse con los datos cara a cara. Del Directorio se deducía que, entre todas las bibliotecas del país, sólo tocábamos a 1,52 libros por habitante. Las universitarias eran las mejor dotadas (14,9 libros por alumno), pero las públicas sólo poseían 0,53 libros por habitante: la cantidad más baja de Europa, a excepción de Grecia que no ofrece datos al respecto en el Anuario de la Unesco.

0,53 libros por habitante es una cantidad ridícula, sobre todo si la comparamos con los 3 volúmenes que, ya en 1972, recomendaba la Federación Internacional de Asociaciones de Bibliotecarios (IFLA) en sus «Normas para bibliotecas públicas». Lo peor es que el desfase continúa. En 1991, la red de Bibliotecas Públicas del Estado —que agrupa 51 establecimientos importantes y atiende a una población de 14.372.883 habitantes—, adquirió sólo 0,016 volúmenes por habitante, bien lejos de los 0,25 anuales que también recomendaba la IFLA hace 20 años como incremento anual. Ahora comprenderán por qué me parece tan interesante el apoyo que podamos recibir de los editores.

A pesar de que las bibliotecas españolas compran muchos menos libros de los que se necesitan, las públicas gastaron en 1991 7.665 millones de pesetas. Creo que ya ha llegado el momento de plantear las siguientes preguntas: ¿Es posible que todo este dinero —o, al menos, la mayor parte— se invierta a través de las librerías? ¿Qué inconvenientes y qué ventajas se derivarían de ello? ¿Qué servicios pueden ofrecer, a cambio, los libreros a los bibliotecarios?

Voy a tratar de contestarlas.

3. LOS BIBLIOTECARIOS Y LOS LIBREROS

3.1 *Relaciones entre librerías y bibliotecas*

En España, las relaciones entre librerías y bibliotecas son de distinta índole según el tipo de biblioteca que contemplemos. Las bibliotecas públicas compran poco a los libreros, pero ese no es el caso de las universitarias y las especializadas, que utilizan esa vía con mucha más frecuencia.

Eso es así porque las bibliotecas especializadas reciben de los libreros unas prestaciones ventajosas. Las podemos resumir en dos: una información muy actualizada y el acceso fácil a fondos de difícil localización. Por el

contrario, los bibliotecarios de públicas solemos tener buena información sobre las obras que les interesan a nuestros usuarios, y el acceso a los libros nos resulta más fácil por otras vías.

Durante muchos años, en mi país lo normal ha sido que las bibliotecas públicas compráramos los libros a los editores, que nos ofrecían grandes descuentos: el 25, el 30 y hasta el 40%. Los bibliotecarios españoles hemos sido siempre administradores de la miseria, y nos hemos visto obligados a acudir a los proveedores que nos dieran las mejores condiciones económicas. Además de los descuentos, con el tiempo hemos ido consiguiendo de los editores otras prestaciones, como el servicio de novedades, y nos sentimos bastante cómodos con este canal de compras.

En 1990, el Ministerio de Cultura publicó un Real Decreto sobre el precio fijo de los libros, y con él redujo al 15% como máximo el descuento que cualquier tipo de proveedor (editor o librero) puede hacer a las bibliotecas. Sin embargo seguimos comprando mayoritariamente a los editores: una vez abierto un cauce, es difícil cambiarlo por otro.

Hace unos cuantos años, cuando todavía disfrutábamos de los buenos descuentos, con motivo de una visita profesional a bibliotecas francesas me sorprendió el hecho de que en un municipio cercano a París, el gobierno municipal exigía al bibliotecario que hiciera sus compras en la librería de la localidad, que sólo aplicaba un 10% de descuento. Reflexionando sobre ello llegué a la conclusión de que una medida como esa podía tener su lado positivo y es que, al fortalecer el comercio local del libro, también se fortalece la vida cultural de la comunidad. Entonces me pregunté a cambio de qué prestaciones estaría dispuesta a admitir una rebaja de los sustanciosos descuentos de los editores, y concluí que había bastantes prestaciones a cambio de las cuales sí se podría compensar la pérdida de poder adquisitivo.

3.2 *¿Qué les pediríamos los bibliotecarios a los libreros?*

En primer lugar, información. Una información bibliográfica exhaustiva, que unas veces no tendrá más alcance que responder a preguntas puntuales pero otras exigirá proporcionar listas temáticas, catálogos de editoriales de difícil acceso, relaciones de novedades o, incluso, una publicación periódica con comentarios sobre los libros.

La información más atractiva es, desde luego, la que proporciona el servicio de novedades, llamado también «libros a examen». Salvo en raras excepciones, el bibliotecario no debe comprar nunca un libro sin haber podido comprobar su interés, y eso sólo se consigue teniéndolo en las manos. El librero que quiera ofrecer un buen servicio, no tiene más remedio que presentar periódicamente —la frecuencia semanal es la más adecuada— una

colección de novedades amplia y adaptada al tipo de biblioteca a la que surte, para que los bibliotecarios puedan hacer la selección con comodidad.

Los segundo que los bibliotecarios pediríamos a los libreros es puntualidad. Puntualidad para presentar las novedades (no debería haber diferencias importantes entre el escaparate de una buena librería y el expositor de novedades de la biblioteca) y puntualidad también para atender los pedidos de fondos menos recientes.

La puntualidad debe complementarse con la sinceridad: si el librero no puede atender un pedido con la urgencia requerida, ha de ser honesto y comunicarlo, para que el bibliotecario pueda acudir a otra fuente de aprovisionamiento.

Otro servicio que acogeríamos los bibliotecarios con gusto, aunque eso supusiera una rebaja —o incluso una desaparición— de los descuentos, es la ejecución por parte del proveedor de algunos de los trabajos mecánicos que tenemos que realizar con los libros antes de ponerlos al público. Me refiero a cosas como el sellado, el forrado de los libros, el reforzamiento de la encuadernación y la colocación del tejuelo o los códigos de barras. De hecho, ese tipo de prestaciones se recibe en algunos sistemas de bibliotecas públicas inglesas, aunque no tengo la seguridad de que los proveedores que las ofrecen sean libreros; quizá se trate más bien de editores. Por otra parte, aquí en Bolonia he sabido, a través de unas bibliotecarias italianas, que hay libreros que les proporcionan los libros ya catalogados. Para ello incorporan en su plantilla a un bibliotecario.

La cuarta prestación que se me ocurre es la colaboración de los libreros en algunas de las actividades culturales de la Biblioteca. Hace varios años leí en una revista profesional que en algunas bibliotecas públicas inglesas se habían establecido pequeños puntos de venta de libros. Es difícil extender de manera generalizada una idea como ésta, porque plantea un gran número de problemas prácticos —y quizá legales—, pero lo que sí es posible es que, cuando la biblioteca organiza una presentación de un libro o de un autor o, incluso, cuando organiza exposiciones bibliográficas, el librero coloque un puesto de venta en la biblioteca, facilitando la compra al usuario de ésta y sacando al mismo tiempo un beneficio comercial.

No es esa la única forma de colaborar en las actividades de animación a la lectura. En España hay un librero catalán, muy apreciado por los bibliotecarios, que no tiene ninguna pereza en acudir a escuelas o bibliotecas —sobre todo a las de su área, pero también a otras lejanas— a contar cuentos, a presentar nuevos libros o a hacer libros gigantes, con textos escritos por niños y grandes. Quizá no se pueda pedir esto a todos los libreros, pues para ello hace falta tener unas determinadas características personales, pero les aseguro que es un buen método para vender libros: el establecimiento de

nuestro amigo Pep, que es como se llama el librero, debe ser uno de los más prósperos del país.

Hay, por fin, otro tipo de ventajas que los bibliotecarios conseguiríamos al hacer las compras a los libreros: por un lado, nos libraríamos de las visitas de tantos representantes inoportunos, que rompen nuestro ritmo de trabajo. Por otro, simplificaríamos la gestión burocrática de las facturas, al depender de un número menor de proveedores. Con ambas cosas ganaríamos tiempo, y eso también tiene una valoración económica, aunque no tenga nada que ver con los descuentos.

En realidad, y ya para resumir, lo que los bibliotecarios pediríamos a los libreros es que complementaran nuestro trabajo, aportando la parte que es más consustancial a su oficio.

Para hacer esta comunicación he reflexionado mucho sobre las diferencias y las semejanzas de nuestros respectivos trabajos. Creo que hay muy pocas diferencias. En los manuales de librería que he consultado se habla de «carga vocacional», «misión cultural», «capacidad de adaptación», «necesidad de un reciclaje permanente», «obligación de estar al día», «mediación necesaria entre autor y lector»..., pero esas también son expresiones habituales en los tratados de biblioteconomía (aunque, para ser sinceros, los bibliotecarios sí solemos estudiar en escuelas esos manuales, mientras que son muy raros los libreros que reciben una verdadera formación profesional).

En lo que aparentemente podríamos diferenciarnos más —la «mentalidad empresarial» citada en los manuales del librero—, también coincidimos. El librero tiene que sacar una rentabilidad económica a su empresa, pero el bibliotecario —sobre todo el director de biblioteca— es también un empresario (de empresa pública, pero empresario al fin y al cabo), y debe sacar el mayor rendimiento posible a los medios de que dispone.

Las diferencias, creo, van por otro lado. Son más sutiles. A ver si las puedo expresar:

En el doble camino que tenemos que recorrer libreros y bibliotecarios para llevar a cabo nuestro trabajo (camino que consiste en trasladar el libro desde el productor a nuestro establecimiento y de éste al usuario final), puede que la obligación del bibliotecario se centre más en la segunda parte del recorrido —la atención al usuario— y la del librero en la primera —las relaciones con los productores. Esa es quizá la diferencia fundamental entre empresa pública y empresa privada: la Administración puede permitirse el lujo de «mimar» más al ciudadano que es quien, al fin y al cabo, paga el servicio.

Si eso se acepta, la conclusión lógica es que el bibliotecario necesita mucho tiempo para atender al usuario, y sólo puede conseguirlo si otro profesional le facilita el aprovisionamiento de fondos por medio de una buena

información permanente, rapidez en el servicio, la realización de ciertos trámites mecánicos y las demás prestaciones que se han citado.

Termino poniendo sobre la mesa dos preguntas que el librero español Carlos Pascual del Pino planteaba en el Congreso de los libreros recientemente celebrado. Son las siguientes:

¿Están dispuestos los responsables de bibliotecas a reconocer que la librería representa una opción importante de servicios, aunque su oferta de descuento no supere la barrera legal del 15%?

¿Estamos (los libreros) realmente preparados para atender con profesionalidad las necesidades de nuestras bibliotecas?

Sólo puedo responder a la primera de ellas, y lo he hecho a lo largo de esta comunicación. Para responder a la segunda, los libreros tienen la palabra.