

EL PAPEL DEL LIBRERO EN LOS CANALES DE INFORMACION

Por LUIS TINTORÉ CAZURRO

Presidente de la Asociación de Empresarios del Comercio del Libro-Madrid

El autor, Presidente del Gremio de Libreros de Madrid, describe la actividad de la Librería, examinando las fuentes de información que se utilizan, los servicios que se prestan y la infraestructura implicada, enfocándolo todo hacia el problema del acceso al documento.

Ante todo y en nombre de todos mis colegas los Libreros, me felicito por la iniciativa del Ministerio de Cultura al crear una Biblioteca Nacional de Préstamo que hará posible el acceso de todo tipo de documentación a la persona o institución que esté necesitada de este servicio. Con ello, creo interpretar que la Biblioteca Nacional, en su estado actual, quedará como una Biblioteca-Museo, al que podrá accederse naturalmente a la consulta inmediata de la información in situ, mientras que la de Préstamo cubrirá un campo amplísimo, tanto interbibliotecario, como directo al investigador.

El ámbito que pretende cubrir el Librero no es, en realidad, distinto del planteamiento Bibliotecario, pero podemos diferenciar dos aspectos que, de alguna manera, se complementan. El primero sería el que el Librero está movido —además del de su inquietud cultural— por un interés económico que motiva precisamente un factor primordial en su desarrollo profesional y es el que, movido por ese interés, hace asimismo que, profesionalmente, utilice todos los medios a su alcance para obtener y

aportar un buen servicio y unas fuentes de información permanentes y válidas a las que se ve abocado a disponer, incluso por el puro espoleo de la competencia comercial.

El segundo aspecto es que el Librero ve muy claro que maneja una empresa dedicada a facilitar información y servicios sobre libros y bases de documentación «vivos», o sea, obras que están a la venta en cualquier parte y que se puedan conseguir comercialmente.

De esta manera, el Librero, es muy amigo de poder servir obras tan importantes como el «National Union Catalog», de U.S.A., la «British National Bibliography», de la British Library, la «Bibliographie Officielle» de la Bibliothèque Nationale francesa, como la «Bibliographia de la France», recogida por el Cercle de la Librairie en la Revista Hebdomaire, (25 fascículos mensuales, 4 índices acumulativos y 23 suplementos), igual que la «Bibliografía Española», publicada por el Instituto Bibliográfico Hispánico, sin olvidar la «Deutsche Bibliographie Amtsblatt der Deutschen Bibliothek», de la R.F.A. ni otras bibliografías como la «Australian National Bibliography», la «Bibliografía Cubana» o cualquiera de las que en todo, o casi todo, el mundo aparecen más o menos periódicamente como consecuencia del Depósito Legal, o del ISBN o ISSN, según el caso. Todo este material puede facilitarlo el Librero como la fuente más rica de información bibliográfica por países y en muchos casos completar colecciones incompletas con ediciones originales disponibles, pero más frecuentemente con ediciones facsimiles o con soporte de microficha o microfilm y, dentro de muy poco en «compact disc».

Pero el principal colaborador del Librero, refiriéndonos al material de información de primera mano, es el siguiente:

- Programas previos de publicación de cada editor más importante del mundo, a un año o seis meses y poder disponer del propio libro en el mismo momento en que se publica en el país de origen. Un concierto con cada editor, sobre todo los del mundo sajón, conduce por parte del Librero a conocer el libro e incluso dejarlo a examen a su posible cliente para que conozca el verdadero contenido del mismo.
- Folletos específicos de cada publicación unitaria con un pequeño extracto de su contenido e índice.
- Los catálogos trimestrales o semestrales de los editores con detalle bastante exhaustivo del contenido de cada libro.
- Los catálogos anuales de cada editor, que el Librero conserva como su mejor herramienta de trabajo y que, en muchos casos, puede facilitar a sus clientes.

El librero está, además, en contacto con personas de los departamentos Comerciales de cada editor importante con los que suele tener un mínimo de dos contactos al año y realiza viajes a Ferias Nacionales e Internacionales que le mantienen en contacto no sólo con las últimas novedades aparecidas o en curso de publicación, sino que estimulan el cambio de ideas y la relación humana que no conviene olvidar cuando, además de transacciones comerciales, se trabaja en el mundo de las ideas y pueden adivinarse las tendencias por las que el pensamiento y la investigación va desarrollándose.

El Librero dispone, además, de toda esta fuente de información y de relación con el Editor, de los ya famosos anuarios «Books in Print» que cada vez van siendo fuentes de información más útiles, sobre todo cuando las partes de «Subject» (Materias) obedecen a una concepción útil por palabras clave, a las que se añaden otras equivalentes, porque la fuente de información que se extrae de estas obras está, la mayoría de las veces, justificada ante el elevado coste que significa mantener en este momento los «Libros en Venta» de cada área idiomática y de cada país anualmente al día. También juegan un papel importante en este sentido anuarios editados por determinadas editoriales que dan información puntual de publicaciones periódicas, ordenadas también por materias, e incluso, anuarios de series o de publicaciones periódicas irregulares. Desearía hacer en este caso una mención especial a Mary C. Turner en primer lugar y a la Sra. Melcher, en segundo, quienes, desde Puerto Rico, están llevando a cabo una labor que debería ser más secundada por todos los editores en la que, a través de su ya famoso «Fichero Bibliográfico Hispanoamericano», cuya primera obra base aparece publicada en Nueva York en 1964, para seguir haciéndolo luego desde Buenos Aires y terminando ahora en Puerto Rico, nos mantiene al día de todas las publicaciones de habla hispánica en una sola publicación. El último anuario base en 2 vols. (Autores-Títulos) corresponda a 1985 y la editora promete en una próxima edición la aparición de otros tomos de Materias. Los Libreros, por falta de información española, nos valemos en este momento tanto del «Libros en Venta en Hispanoamérica y España», más el «Fichero Bibliográfico Hispanoamericano» como del ISBN español, con algunas ediciones de libros de países hispanoamericanos, y del suplemento de «El Libro Español», que tanto retraso lleva en su fecha de publicación.

Naturalmente nuestra propia existencia de libros y los pedidos que procesamos son una buena fuente de datos que recogemos de la propia publicación y que, gracias a la actual mecanización de nuestros sistemas, podemos ofrecer por cada una de las materias en las que nuestros clientes están interesados.

Todo ello conduce a muchos Libreros a la edición de catálogos, más o menos especializados y al anuncio de obras específicas sobre temas concretos.

Hasta aquí hemos examinado las fuentes de información de que dispone el Librero y que puede ofrecer a sus clientes, entre los que muy principalmente se encuentran las Bibliotecas. Vamos ahora a examinar los servicios que presta un Librero y la logística de que se vale para conseguirlos.

El personal especializado de una Librería es su mayor fuente de riqueza y la formación del mismo, compuesto en Librerías de niveles medios y altos, de titulados universitarios o especialistas en materias determinadas, es muy laboriosa y cuesta años de preparación para un trabajo cualificado, a la altura del tipo de información y servicio que se facilita. El personal debe conocer el máximo posible de cada una de las materias de que trata, hablar varios idiomas y estar disponible para facilitar un servicio por encima de sus propios intereses.

El librero debe disponer de fuentes de suministro y de transporte rá-

pidas y seguras. Así, en cada país, además del trato directo con los principales editores, es bueno que esté en estrecho contacto con un distribuidor eficaz en cada país que le localice aquellas obras difíciles por tratarse de publicaciones de pequeñas editoriales o de títulos académicos muy especializados que, a menudo, no tienen medios para comercializarlas.

Otro de los puntos importantes que por ejemplo, idealmente debería conocer el Librero son las tesis doctorales disponibles en cada Universidad y hacerse, caso necesario, con ellas aunque se trate de soportes en fotocopia o microficha.

Como la principal fuente de información científica son las revistas especializadas, el Librero debe reunir los mayores datos sobre las mismas para poder trasladarlos a sus clientes y, si es posible, obtener de cada editor ejemplares de muestra que permitan al cliente valorar su contenido y estudiar la posibilidad de suscripción a la misma. El Librero, actuando como Agente de Suscripciones, presta al profesional, a la Institución y a la Biblioteca en concreto, un servicio de reagrupamiento en un solo proveedor de, a veces, centenares de publicaciones diversas que al Bibliotecario le es imposible atender individualmente.

En cuanto al transporte y entrega de las publicaciones, el Librero estudia siempre el método y costo del mismo para que los pedidos específicos puedan obrar en poder del cliente lo antes posible. El sistema normal es el correo para países europeos, que requiere entre 10 y 30 días, existiendo, además, con algunos países servicios de agrupamiento que reúnen pequeños paquetes fletados en un camión TIR que viaja desde el país de origen directamente a las Aduanas de Madrid o Barcelona. El sistema de envío aéreo en su doble vertiente directa, (por ejemplo Nueva York-Madrid o Barcelona o Nueva York) con modalidades de agrupamiento hasta Amsterdam y desde esta ciudad a Madrid o Barcelona, por vía postal. Por último existen la modalidad de Mensajería o los equivalentes al Postal Express español, que permiten disponer de una obra en 48 horas. El librero elige, en cada caso, el procedimiento más idóneo y, si está dentro de sus márgenes comerciales, no carga el servicio.

Es notable la labor que puede realizar un Librero para completar series o números de colecciones incompletas ya que conoce proveedores que se dedican a esta actividad, bien por compra de anticuariado, por reproducción facsímil, microficha, etc.

Por último el Librero, como comerciante, proporciona un crédito a sus clientes conocidos y, en ventas precisamente institucionales, cubre un buen servicio sobre todo en los períodos-puente de paso de presupuestos de uno a otro año que la Administración no puede solucionar.

No cabe duda, por tanto, de la importancia de la labor que un Librero puede prestar a la Biblioteca Nacional de Préstamo y a cualquier otro profesional y esperamos que este, quizás demasiado extenso artículo, puede aclarar el deseo de los Libreros de cooperar intensamente por medio de su información y de sus servicios en un bien común a la cultura y a la Sociedad.

Madrid, 15 de diciembre de 1986

Luis Tinteré