

## El Precio Fijo: una estrategia en pro de las librerías

Richard Uribe y María Antonia García de la Torre, CERLALC

Una estrategia que favorece el mercado del libro es la instauración de un precio fijo. Esto implica que los vendedores minoristas ofrecen una gran variedad de títulos dentro de una dinámica de sana competencia. Si sólo los grandes almacenes de comercio, como las grandes superficies o grandes supermercados tienen precios bajos con los títulos de mayor acogida, las pequeñas librerías con los títulos más especializados y de autores nuevos, serán vistas como los establecimientos que venden libros caros desestimando su venta.

La industria editorial produce bienes comerciales que al mismo tiempo son bienes culturales, educativos, científicos o técnicos, siendo cada título único y diferente de los demás. El mercado del libro, como toda mercancía, enfrenta circuitos o canales diversos para su comercialización. En un supermercado o en un almacén como Carrefour se venden libros como cualquier otro tipo de productos de consumo, por ello los libros que se venden son sólo aquellos que rotan rápido en las estanterías y que no necesitan de personas que orienten su venta.

Se adquieren, pues, por impulso, porque se ha escuchado que es un best seller, por el impacto que produce su carátula, de la misma manera como se selecciona el resto de mercancías que allí se venden. Nunca se encontrará un libro especializado por la simple razón de que durará mucho tiempo en la estantería hasta que aparezca un consumidor al que le sea interesante el título. Como no es de rápida rotación, el almacén no tendrá ese título exhibido, quitando espacio a uno que sí rota rápido. Hasta allí la lógica de la venta de un libro como mercancía. En una librería, el lector encontrará todo tipo de títulos: los que rotan rápido y los que requieren de más tiempo hasta que un lector los adquiera por su valor cultural, científico, educativo o técnico. El término "Librería" es sinónimo de diversidad de títulos y por lo tanto de diversidad cultural. En términos de Rafael Martínez Alés, significa el respeto de la identidad, el equilibrio en los intercambios y el rechazo de toda hegemonía.

En los últimos años, numerosos países de Europa han acogido la ley del precio fijo como política nacional, gracias a acuerdos beneficiosos para todos. Estas leyes facultan a los editores a establecer libremente los precios de los títulos que producen, en una lista o catálogo. Este precio no podrá modificarse en ningún establecimiento minorista por un período de tiempo determinado. Así, manejan también ciertos estándares con los grandes distribuidores y facilitan los pagos a los autores pues conocen de antemano las ganancias de cada título según el número de ejemplares vendidos. Desde el punto de vista del autor, existen garantías mayores pues no está expuesto a títulos con los mismos costos de edición, pero a un menor precio en el momento de la venta al comprador.

**En el libro *Cómo proteger el libro*, de Markus Gerlach, se enumeran los beneficios del precio fijo:**

1. Permite una mayor cobertura de librerías a nivel rural y urbano e impide que unas pocas cadenas de supermercados monopolicen en las ciudades las ventas de libros.
2. Protege los long sellers, estos títulos con una rotación más lenta y de menor tiraje. Gerlach recuerda que estos títulos representan el 95% del total de material editado cada año.

3. Garantiza la supervivencia de las editoriales centradas en la producción de títulos más elaborados y no inmersos en dinámicas de reducción de costos y de best sellers numerosos con una corta aparición en el mercado. A manera de ejemplo, recuerda que “Muchos de nuestros clásicos –citemos sólo a Kafka y a Proust- no hubieran podido tener éxito de no haber sido por el trabajo a largo plazo de sus editores y por una presencia duradera en las librerías (76)”.

4. Favorece mecanismos personalizados y especializados en el momento de la venta, como la asesoría directa de vendedores preparados, el pedido de títulos en 24 horas (como ocurre en Alemania), la difusión de novedades de cortos tirajes.

5. Aumenta la variedad de títulos extranjeros pues mantener precios fijos reduce costos en todos los engranajes del mecanismo editorial. Si se privilegia la venta de best sellers a bajo costo, los textos foráneos serán menos atractivos para los editores: no sólo representa un riesgo editarlos sino que destinan un mayor porcentaje del presupuesto sólo al proceso de traducción. Afirma Gerlach que “La falta de publicación de una gran cantidad de estos libros de origen extranjero (...) podía ser una consecuencia del sistema de libertad de precios (77)”.

Con la consolidación de la Unión Europea, se debatieron a profundidad los acuerdos comerciales entre editores y libreros lo que avivó discusiones en torno al precio fijo de del libro. Pocos países lo desmontaron y la mayoría lo ratificó e incorporó a sus leyes. Los países de la Comunidad donde rige hoy el precio fijo son Italia, Holanda, Francia, Austria, España, Grecia, Portugal, Alemania, Eslovenia, Dinamarca y Suiza.

En el debate, algunos defienden que el hecho de que las grandes cadenas de supermercados vendan libros en descuentos permanentes deriva en una mayor difusión de los libros y en un gran estímulo a la lectura. El Cerlalc ha querido profundizar en la política de precio fijo y por ello ha invitado a conocedores, con trayectoria en el mundo de los libros, para expresar sus opiniones, algunas de ellas recogidas en el presente artículo preparado por la subdirección del Libro y Desarrollo del Cerlalc.

Ana María Cabanellas, presidente de la Unión Internacional de Editores, resalta los beneficios de un precio fijo por título, “En los países en que se aplica eficientemente ha permitido mantener la calidad de los libros, tanto en cuanto a su contenido como a su presentación y calidad de los materiales. De no existir el precio fijo, los best sellers tendrían la posibilidad de llegar al mercado con un precio muy bajo en comparación con otros libros, los que sufrirían un aumento en sus precios debido a la baja demanda”.

El artículo “Preguntas y respuestas sobre el precio fijo”, desglosa de manera clara los beneficios de que en España haya uniformidad de precios en los distintos puntos de venta. Se habla de una mayor difusión de los libros científicos y técnicos, dado que el monopolio del mercado no lo manejan los best sellers a muy bajos precios, sino que todos los textos compiten en igualdad de condiciones. Esto apunta a la competencia justa y leal entre los libreros. Así como nadie está vendiendo el último número de una revista a un precio menor que los demás, sería injusto permitir que algunas grandes cadenas quiebren los precios mientras que las pequeñas librerías y editoriales pugnan por no desaparecer. Su naturaleza es desigual y la única forma de que sobrevivan es unificando los precios de los libros. Si no, el público se alejará cada vez más de textos especializados, encantados por los saldos permanentes de textos que no alcanzan una calidad literaria interesante.

Aunque el consumidor se creará beneficiado por los descuentos de las grandes cadenas de supermercados, en un largo plazo verá la desaparición de las pequeñas librerías y el crecimiento astronómico de los precios, debido a la necesidad de compensar las pérdidas por la competencia desleal.

Thierry Sebastià afirma que no instaurar el precio fijo, atentaría –como lo hace ya en países donde esta ley aún no existe- contra géneros como la poesía y el ensayo por debajo de géneros que se han comercializado de manera desigual como la novela. Sebastià recuerda la importancia de incluir en la polémica las políticas antipiratería, las cuáles deben activarse con la misma pertinencia que la instauración del precio fijo. Sólo si se protege el mercado editorial en esos dos sectores, es posible preservar la mayor cantidad de títulos y de autores posibles. De otra manera, no serviría de nada instaurar el precio fijo si permanecen las ventas masivas a bajos precios en los semáforos.

Según Jordi Nadal, la heterogeneidad de precios asignados a un mismo título, deriva en que predomina quien proporcione mayores descuentos y los demás vendedores quedan eliminados de la competencia por obvias razones. Pregunta en su artículo “El precio fijo o el bombardeo desde 10 mil metros de altitud”: “¿Saben qué pasa cuando no hay precio fijo? Que manda quien pueda ofrecer el descuento mayor. ¿Y saben qué pasa cuando tienes que dar un descuento inmenso a un grandísimo comprador? Pues lo que ha pasado en el Reino Unido desde la caída del precio fijo: que el editor tiene que hinchar los precios, para mantener el margen”.

Las librerías deben centrarse en depurar una cierta cantidad de títulos que les permitan sobresalir en el mercado, no atraer a los compradores cayendo en el ejercicio dudoso de quebrar los precios.

Por su parte, Marcelo Uribe de Ediciones Era, comenta que “De instaurarse (el sistema de precio único), seguiría una tarea y un reto inmenso para los libreros: ‘la industria editorial debe estar consciente de esto, debe apoyarse al necesario surgimiento de las nuevas librerías y colaborar en todo para que la observación de ese sistema rinda sus frutos”.

Un estudio que realizó el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social del Brasil con estadísticas de Euromonitor, brinda cifras de países que han acogido o que no tienen el precio fijo. Los resultados son elocuentes:

	Porcentaje de ventas hechas por librerías		Porcentaje de ventas hechas por grandes superficies	
	1998	2002	1998	2002
Países con precio único				
Alemania	54	45	20	27
Austria	46	42	30	34
Holanda	39	39	33	37
España	33	39	24	20
Francia	24	22	30	34
Media	39	39	27	31
Países sin precio único				
Bélgica	33	29	38	43
Estados Unidos	32	26	46	48
Italia	13	11	44	47
Reino Unido	16	12	59	63
Media	24	20	47	50

Fuente: A economia da Cadeia Produtiva do Livro, BNDES, 2005, Euromonitor 2003. Elaboración Fabio Sà Earp y George Kornis.

**Variación de los precios medios en dólares 1998/2002**

	1998	1999	2000	2001	2002
Países con precio único					
Alemania	19,09	18,22	16,17	15,61	16,52
Austria	15,67	16,05	14,25	14,05	15,39
Holanda	16,05	15,32	13,33	13,94	13,59
España	10,51	11,37	10,51	10,16	10,55
Francia	7,13	6,78	5,95	5,69	5,43
Media	13,69	13,55	12,04	11,69	12,30
Países sin precio único					
Bélgica	18,4	17,95	15,89	15,83	17,07
Estados Unidos	12,02	12,08	12,94	13,31	13,69
Italia	12,23	13,09	11,24	11,58	12,67
Reino Unido	12,21	11,75	11,17	10,81	11,51
Media	14	14	13	13	13,74

Fuente: A economia da Cadeia Produtiva do Livro, BNDES, 2005, Euromonitor 2003. Elaboración Fabio Sà Earp y George Kornis.

Pablo Arango, de Libélula Libros, librería colombiana, subraya la necesidad de cortar una dinámica de competencia desleal en la que algunas editoriales y almacenes de cadena quiebran precios, “Una manera efectiva de impedir entonces que esto siga sucediendo (...) sería la imposición de un precio único de venta para los libros; pero ello sólo será posible cuando reconozcamos nuestra importancia en el mismo”.

Afirma Arcila que “La ley del precio fijo regula e incentiva el buen desarrollo de las pequeñas y medianas librerías en el país, beneficiando a todos los sectores partícipes en la cadena del libro. Para ese infinito número de títulos que constituyen la oferta editorial hoy por hoy, el editor debería fijar el precio al público, limitando el descuento a un máximo del 5%”.

William Estrada hace un llamado, también, para defender la librería como último y vital engranaje de la cadena de venta del libro. “...imaginen todos una ciudad sin librerías, simplemente con centros de venta de libros baratos, grandes superficies y centros comerciales... qué pasará con los lectores de las nuevas generaciones, qué será de un país que se mueve por los criterios de los precios bajos y los grandes descuentos en el campo cultural, si la libertad de mercado”.

Está visto que los autores podrían beneficiarse de la instauración del precio fijo. El común denominador es un llamado a la preservación de las librerías, al fortalecimiento de la labor del librero –tan distinta de la labor de un vendedor de supermercado-, a la diversificación de los títulos y a la multiplicidad autoral sin permitir el monopolio de unos pocos.

Existe la necesidad de que el desarrollo democrático de un país favorezca el acceso al libro, sólo así podrán difundirse los textos ampliamente. La estrategia para el fortalecimiento de las librerías y la bibliodiversidad coinciden con las disposiciones expuestas en una normatividad del precio fijo. Gobiernos y legisladores atenderán las solicitudes y reflexiones de libreros y de editores quienes deben lograr consensos y asumir el debate de acuerdo con las realidades particulares de cada país.