

Estado y perspectivas del libro hoy

El oficio de librero

Eva Cosculluela, *Los portadores de sueños*.

Una guía clara sobre los efectos de la crisis en las librerías y sobre las amenazas que se ciernen sobre ellas.



Librería *Los Portadores de Sueños*

Si preguntáramos en la calle cómo es el oficio de librero, veríamos cómo la gente tiende a pensar que es un trabajo tranquilo, con mucho tiempo para leer y para charlar. Nada más lejos de la realidad. Cuesta creer desde fuera que un librero es como un hombre-orquesta: somos gestores administrativos, reponedores, almaceneros, vendedores, jefes de compras, limpiadores... la lectura la dejamos, desgraciadamente, para cuando llegamos a casa. Quizá por el carácter tranquilo y romántico de una librería se olvida, a veces, que es un negocio y que, como tal, tiene que ser viable para salir adelante. Y la realidad de los números y las

cuentas nos dice que las ventas de libros en las librerías han descendido en torno a un 40 % desde hace cinco años.

“ El sector del libro está pasando por un momento convulso, con cambios sustanciales en el resto de gremios que, indefectiblemente, afectan al trabajo diario de una librería. ”

Gestionar una librería cada día es más difícil. Y no me refiero a la

llegada del libro electrónico o a la competencia feroz de las grandes operadoras *online* como Amazon. Las dificultades están dentro del oficio, dentro de las tareas propias del librero. Vivimos desbordados por el trabajo administrativo y de gestión, que absorben gran parte de nuestro tiempo de trabajo. El sector del libro está pasando por un momento convulso, con cambios sustanciales en el resto de gremios que, indefectiblemente, afectan al trabajo diario de una librería. Un ejemplo: en los últimos dos años ha habido tantos cambios en la distribución, cierres, concentraciones editoriales, etc. que hemos tenido que devolver más de 2.000 libros (el fondo completo de

editoriales como Anagrama, Tusquets, Alba, Ariel, Crítica, etc.) para volver a pedirlos días después. Sólo la gestión de este cambio de distribuidor (tanto física como documental y administrativa) supone meses de trabajo. Cada día, tenemos esta sensación de “a ver qué pasa hoy”, sin poder planificar del todo las tareas y con la impresión de no tener control sobre nuestro trabajo, de estar a merced de las circunstancias.

Somos la parte de la cadena del libro más en contacto con la realidad; somos quienes, a diario, hablamos con la gente, con los lectores, escuchamos sus gustos y sus opiniones acerca de autores y novedades, sabemos lo que cuesta vender un libro y la poca gente que actualmente entra en las librerías. En definitiva, estamos en la calle. Los libreros somos quienes tomamos el pulso diario del sector. Por nuestro trabajo, tenemos una posición privilegiada para observar cómo la oferta de libros publicados está completamente sobredimensionada: el índice de lectura de España es muy inferior al de otros países europeos, como Francia o Alemania; sin embargo, en España se publica mucho más. Recibimos títulos nuevos todos los días y editoriales nuevas todas las semanas. En los diez años que lleva abierta la librería, tenemos dados de alta 500 proveedores y 1.300 editoriales. Deberíamos pararnos y pensar si este modelo es viable o estamos inmersos en una burbuja editorial que arrastrará a las librerías cuando estalle.

Los catálogos de novedades se amontonan (los de algunos grupos editoriales superan las 70 páginas cada mes) y vemos como cada vez se publican más títulos con tiradas más cortas. Esta política perjudica a las librerías independientes frente a las grandes superficies que, gracias a sus largos plazos de pago, pueden hacer pedidos mucho mayores y no habrán pagado un céntimo antes de devolver los ejemplares sobrantes. Ellas siempre tendrán disponible

ese título que la editorial ha agotado porque, de repente, se ha puesto de moda mientras la librería, que no conocía al autor (y que la única información sobre él que ha recibido es su nombre y, como mucho, un par de líneas más) habrá vendido los dos o tres ejemplares pedidos y no podrá reponerlos.

Los libros llegan a las librerías y rápidamente son desplazados por otros nuevos, muchas veces cuando llevan poco más de un mes en el mercado. Su fecha de caducidad es cada vez más corta: muchos de ellos pasan directos de la mesa de novedades a la caja de devoluciones, sin quedarse en las estanterías. Con este ritmo de publicación, mantener un buen fondo es casi imposible. Tener las estanterías llenas de libros que no son novedad implica tener miles de euros inmovilizados en títulos que tienen una rotación muy baja. Conseguir el equilibrio entre novedades, fondo y devoluciones es una tarea estratégica, la más importante para la supervivencia de una librería. Pero esta tarea consume mucho tiempo (de hecho, consume prácticamente todo el tiempo): un tiempo que deberíamos dedicar a leer y a conocer más libros y más autores.

“ La calidad de los libros cada vez es un factor menos importante para su venta.

”

La calidad de los libros cada vez es un factor menos importante para su venta. De las setenta páginas que mencionaba antes que tienen algunos catálogos de novedades, alrededor de sesenta anuncian libros que no están escritos por escritores: personajes mediáticos televisivos que escriben novelas o cuentan su vida, futbolistas que a los veinte años escriben su autobiografía, modelos que explican sus trucos de belleza, concursantes de televisión que hacen *cupcakes*...

Libros sin ningún valor literario. Todo se mide por la cifra de ventas y ya no se tiene en cuenta el valor real de un libro, lo que aporta a quien lo lee y al mundo. El libro está perdiendo (no quiero pensar que lo ha perdido ya) el prestigio social que tenía. Si esto ocurriera, si el libro dejara de ser un vehículo transmisor de cultura, las librerías no tendrían sentido, son el eslabón final de la cadena del libro y el más frágil. Siguiendo con las suposiciones, si las librerías desaparecieran, ¿cuántas editoriales independientes que no pertenecen a grandes grupos seguirían existiendo? ¿Qué diversidad estaría a disposición del lector? ¿Qué ocurriría con los libros poco comerciales, con gran valor literario pero cifras de ventas poco rentables? ¿Estaría el lector en manos de los dirigentes de dos, tres grandes empresas que decidirían sus lecturas e influirían en su forma de pensar?

Las respuestas a estas preguntas son razones suficientes para que, juntos, los distintos gremios que componemos el sector del libro nos detengamos a reflexionar. Deberíamos pararnos y pensar juntos, buscar alianzas y nuevas formas de hacer las cosas. Aprovechar lo que nos une y lo que nos importa, que es mucho, para pensar en nuevos modelos de colaboración.

Vivimos un momento de cambio en el que las librerías deben ser más que lugares donde se venden libros. Implicarnos en estos cambios, con la complicidad del resto del sector, y ser parte de ellos. Especializarnos, generar actividad cultural, comprometernos con nuestra ciudad y nuestro barrio, modernizarnos, estar presentes en las redes sociales y en internet. Crear espacios que atraigan a un cliente y lo conviertan en lector y que al lector le ofrezcan experiencias que vayan más allá de la compra de un libro. Solo así conseguiremos resistir en este tiempo de incertidumbre que nos ha tocado vivir.