

# La librería y la biblioteca pública colaboran

*...y a las dos  
les va mejor*

María Rosa López Llebot

En una pequeña librería de barrio o de pueblo no sólo se venden hojas escritas y encuadernadas. Allí, libreros y bibliotecarios comparten consejos, recomendaciones, conversación y amistad. Razones más que suficientes para defender la existencia de esas, cada vez más debilitadas, librerías de proximidad como un complemento de las bibliotecas públicas y evitar así que ocurra lo mismo que a aquella pequeña librería infantil de la protagonista de la película Tienes un e-mail, ¿se acuerdan de aquel remake protagonizado por Tom Hanks y Meg Ryan?...

La librería del barrio o del pueblo no es la competencia de la biblioteca pública. Es patente que en los últimos años ha aumentado el número de bibliotecas públicas en España, y del mismo modo hemos visto el cierre definitivo de pequeñas librerías cercanas a nuestro domicilio o su transformación en papelerías-librerías, con notable mayor peso del primer ámbito de actividad.

A pesar de la fragilidad patente de las pequeñas librerías, es fácil considerarlas la competencia de las bibliotecas; de hecho, librerías y bibliotecas tocan el mismo paño. A mí me apena el cierre de una librería; del paisaje cotidiano desaparece ese ventanal que expone libros y que incita a saber qué demonios explican.

contará con el tan necesario personal de refuerzo para cubrir el servicio de manera óptima o el fondo documental se renovará poco o nada, pero la biblioteca no se irá a pique como tantas y tantas librerías de proximidad. De hecho, diversos estudios ponen de manifiesto la fragilidad de las pequeñas librerías:

- Las librerías pequeñas o de barrio que compaginan este sector de negocio con el de papelería perderán terreno en los próximos años, según el estudio Delphi<sup>1</sup>.
- Todo parece indicar que hay una disminución del número de librerías medianas en España, polarizándose éstas entre las librerías de mayor dimensión y, sobre todo, disminuye el grupo de las más pequeñas<sup>2</sup>.



*Escaparate de la librería Croquis en una céntrica calle de Sant Boi de Llobregat*

Esta competencia es sólo una ilusión. El libro es un elemento cotidiano en la vida de muchas personas, que a veces se adquiere en una librería para uso propio o para regalarlo, otras se toma prestado de amigos previa recomendación entusiasta o se consulta en la biblioteca pública.

### La fragilidad de las pequeñas librerías de proximidad

En épocas de penuria se pospondrá la ampliación de la biblioteca o no

- Además, en el segmento de librerías más pequeñas se observa una tendencia a la disminución del promedio de ventas anuales en libros por establecimiento de 2001 a 2003<sup>3</sup>.
- El libro es un producto caro y, por tanto, difícil de vender, ya que requiere un elevado gasto en personal, comparativamente con otras actividades comerciales<sup>4</sup>.

Otro factor de debilidad para las librerías, quizá menos estudiado, es la irrupción de nuevos proveedores de libros en



La librería Tanit (en el número 5 de plaza Charlie Rivel de Sant Andreu de la Barca) cerró sus puertas en 2006. Ahora el local lo ocupa una gestoría

las bibliotecas públicas. A las bibliotecas siempre han acudido representantes de editoriales comerciales con catálogos en papel couché de enciclopedias carísimas y un margen interesante para el comisionista. Ahora, además contamos con los servicios de diversas empresas de distribución, ubicadas en naves industriales, que venden libros ya catalogados y además ofrecen descuentos. Algunas de estas empresas proporcionan un buen servicio cuando el envío no corre mucha prisa. En efecto, todos los proveedores tienen un espacio idóneo y puntos fuertes que los convierten en piezas estratégicas; sin embargo, para muchas bibliotecas públicas los servicios añadidos (catalogación, forrado, magnetización...) que ofrecen los distribuidores han resultado un aliciente muy goloso, hasta el punto de convertir en residuales los pedidos a las librerías de proximidad.

### Beneficios de la colaboración para la biblioteca

Las bibliotecas han aprendido de las librerías a presentar su fondo de manera más atractiva (enseñando las portadas), o a dar mayor transparencia a su edificio (abriendo ventanales que dejen ver su actividad y su fondo). Algunas librerías también han copiado de la biblioteca la organización de actividades como horas del cuento o tertulias

literarias, con el objetivo de promocionar sus productos<sup>5</sup>.

Más allá de la práctica de adoptar ideas de éxito contrastadas por colectivos afines, las librerías de proximidad, como prestatarias de servicios a las bibliotecas públicas, presentan algunas ventajas respecto a otras ofertas comerciales dentro del mercado del libro:

- *Respuesta inmediata.* Las librerías de proximidad tienen la virtud de sacar de un apuro, dentro de sus posibilidades. Por ejemplo, la biblioteca organiza una conferencia sobre Feng Shui y los libros disponibles sobre el tema se consideran escasos o tienen el soporte agotado. Acudir a la librería de proximidad en busca de auxilio resuelve el apuro con rapidez.
- *Acceso presencial a las obras.* Otra ventaja de las librerías de proximidad frente a los distribuidores sin arraigo en la zona vital de la biblioteca es la posibilidad de tocar y hojear los libros, comparar dos o más títulos similares y escoger con mayor conocimiento de las obras. Las compras a distribuidores se efectúan sobre listados, a veces resulta complicado conocer determinados aspectos de una obra: su calidad, enfoque o actualización real, más allá de los

comentarios interesados de la propia editorial, accesibles vía Internet, madre de la criatura al fin y al cabo.

- *Acceso a material de kiosco sin dispersión excesiva de proveedores.* Las librerías en su lucha por la supervivencia compaginan el negocio de librería con el de kiosco; eso incluye ofertas de DVD con clásicos, modernos o contemporáneos del cine que pueden alimentar la colección de cine y documental; por supuesto, también prensa diaria y revistas, que si bien en su mayoría llegan por suscripción, vía correo, en casos concretos resulta más eficaz acudir directamente a un pequeño comercio. Por ejemplo, llega carnaval y de repente todo el mundo necesita ejemplares de revistas de patrones; supongamos que la biblioteca esté suscrita a un par de títulos de ese tipo de publicación, que por la época siempre dedican una amplia sección a los disfraces, pero dos ejemplares resultan escasos para una gran demanda concentrada en quince días; en este caso vale la pena adquirir algún duplicado.

*La Librería La Plana de Sant Boi de Llobregat ofrece el servicio de obras a prueba*



- *Pagos flexibles.* La relación comercial continuada lleva a la confianza entre ambas partes, cosa que permite aplazar algunos pagos y salvar la rigidez de la estructura presupuestaria de la Administración pública.

La biblioteca pública también puede obtener algunas ventajas en forma de servicios ofertados por las librerías de proximidad, porque de hecho están en una situación ventajosa en muchos aspectos respecto a los distribuidores:

- *Servicio de novelas a prueba.* Un número muy elevado de desideratas que recibe la biblioteca se refieren a novedades muy recientes de novela. Las librerías reciben las novedades editoriales al momento y pueden enviar semanalmente una selección a la biblioteca, según unas pautas previas pactadas. En los centros donde este servicio funciona, la biblioteca suele quedarse con la mayor parte de los libros a prueba. Por esta vía de compra, las novelas nuevas están casi simultáneamente en el estante de la biblioteca y de la librería. Es cierto que la librería de proximidad no cataloga el material que remite, es demasiado pequeña y no dispone de infraestructura, pero ¿qué esfuerzo representa catalogar novelas, sobre todo si se realiza, de manera compartida, a través de un catálogo colectivo? Supone mucho más trabajo ofrecer explicaciones a los usuarios de por qué no disponemos de determinada novela con gran impacto mediático y amplia distribución comercial. Por otro lado, también resulta menor el esfuerzo de estar al día sobre novedades editoriales.

- *Compra escalonada de duplicados.* Un sistema ágil de compra de libros permite prever la adquisición de duplicados en número suficiente para dar respuesta a una demanda alta y sostenida sobre un título concreto, normalmente novelas; las librerías de proximidad ofrecen una respuesta inmediata en este tipo de situaciones. En abril de 2006 salió a la venta *La Catedral del mar*, fue el libro más vendido del Sant Jordi de ese año, y permaneció en la lista de los más vendidos mucho tiempo después. La Biblioteca Jordi Rubió i Balaguer de Sant Boi de Llobregat adquirió dos

*A pesar de la fragilidad patente de las pequeñas librerías, es fácil considerarlas la competencia de las bibliotecas; de hecho, librerías y bibliotecas tocan el mismo paño.*

ejemplares en abril de ese año, que salieron inmediatamente en préstamo y no sólo eso, en quince días cada uno de los dos ejemplares sumó ocho reservas cada uno; llegados a las ocho reservas, el personal bibliotecario no recomendaba nuevas reservas, dada la larga espera prevista. En mayo se adquirieron cinco ejemplares adicionales y las reservas de los ejemplares anteriores se repartieron entre los nuevos. El mayor número de ejemplares animó más reservas, que en junio volvían a ser de ocho por ejemplar. En julio se adquirieron 7 ejemplares más. En septiembre el número de reservas se mantenía entre 3-4 por cada ejemplar, lo que representa un tiempo razonable de espera para el usuario pendiente. La biblioteca compró en total 14 ejemplares, con la certeza de que todos ellos saldrían en préstamo en repetidas ocasiones. La imagen de la biblioteca sale fortalecida de estos lances si sabe responder con prontitud a las demandas; es un centro con vocación de servicio, con un fondo actualizado y será mo-

tivo de nuevas peticiones en el futuro. Esta compra escalonada permite dar una respuesta eficaz, proporciona buena reputación a la biblioteca y evita el riesgo de aventurar si determinada novedad editorial será un *boom* o pasará sin pena ni gloria.

- Algunas librerías de proximidad cuidan mucho la colección local. Ofrecen un punto de referencia a la biblioteca pública que no siempre puede seguir todas las fuentes locales y dispersas con la periodicidad deseable. La especialización es un punto de interés para atraer las compras por parte de bibliotecas un poco más alejadas geográficamente de la librería, pero con un interés común como mantener la colección local actualizada, sobre todo respecto a obras con enfoque comarcal o provincial.

#### Beneficios para la librería de proximidad

Del mismo modo, la existencia de una biblioteca próxima a una librería también se traduce en beneficios para la



*La librería Esplugues ofrece libros de colección local a un grupo amplio de bibliotecas de la misma comarca*

segunda. Algunos de estos beneficios parecen intangibles:

- *La biblioteca crea lectores para todos.* En general queremos poseer las obras de nuestros autores favoritos. La biblioteca es buena abriendo abanicos de nuevas posibilidades al lector, y un libro siempre lleva a otro. Últimamente, en la biblioteca oímos muchas quejas sobre el precio de los libros, muchos lectores temen aventurarse a adquirir una obra cara que después no cumplirá sus expectativas. Ciertamente, las ediciones en tapa dura (más costosas) ven la luz en primer lugar, las ediciones de bolsillo de una misma obra tardan más en salir, a veces varios años. Es una táctica comercial provechosa para

- *Servicio de recomendación de librerías como parte del servicio de información bibliográfica.* Muchas veces nos preguntan dónde adquirir manuales especializados o ya descatalogados por las editoriales. Por eso, vale la pena estar al día sobre los servicios que presta la librería de proximidad más cercana, pueden ser más de los que suponemos. Muchas librerías pequeñas están asociadas para ser más competitivas; esto se traduce en mayores prestaciones para los clientes (como la agrupación Tots els llibres, Iberlibro, etc.). ¿Qué tipo de obras suelen tener a la venta? ¿Es fuerte en algún tipo determinado de novela? ¿Nuestra librería de proximidad puede proporcionar un manual especializado publicado por



Interior de la librería Esplugues.

las editoriales que exaspera a los lectores ávidos de novedades.

- *La biblioteca pública es un buen cliente y una buena pagadora.* Tener un cliente fijo y solvente aporta cierta estabilidad económica a un negocio, cualquiera que sea el ámbito de actividad comercial. ¿Qué porcentaje del total de ventas de la librería pueden representar las compras por parte de la biblioteca pública? ¿Un 7%? ¿Un 12%?

Los servicios que la biblioteca puede prestar a la librería tienen mayor tangibilidad:

una editorial poco conocida? ¿En qué plazo? Fácilmente podemos desconocer el funcionamiento de esta librería e infravalorar sus servicios, y a pesar de ello emitiremos juicios de valor cuando los usuarios nos pidan consejo sobre cómo acceder a determinadas obras no disponibles en las bibliotecas públicas.

- *Instrumentos promocionales para la librería.* El Servicio de Bibliotecas de la Diputación de Barcelona ha fomentado el uso del carné personal de los usuarios como documento que, además de dar acceso al servicio de préstamo de las bibliotecas, o al ser-

*Algunas librerías han copiado de la biblioteca la organización de actividades como horas del cuento o tertulias literarias, con el objetivo de promocionar sus productos.*

vicio de Internet, también proporciona descuentos en numerosos recursos culturales, muchos de ellos, librerías. A partir de la propuesta del Servicio de Bibliotecas, los responsables de las bibliotecas en cada municipio ofrecieron a librerías locales este uso promocional del carné de préstamo. Unas 50 librerías están acogidas a este uso multiservicio del carné de la biblioteca<sup>6</sup>.

- *La librería vende libros en la biblioteca.* En ocasiones muy puntuales, como presentaciones de libros, la librería puede montar un pequeño puesto de venta en la biblioteca. De hecho, una queja habitual de los asistentes a las presentaciones de libros es la imposibilidad de adquirir el libro presentado en ese momento. Aquí, librería, biblioteca y autores pueden trabajar juntos para ofrecer este servicio.

### Conclusión

Finalmente, un Manifiesto reciente<sup>7</sup> de las asociaciones profesionales relacionadas con el sector del libro pide encarecidamente la protección del Estado

para las librerías. Este manifiesto proclama “que librerías y bibliotecas son complementarias, que son espacios imprescindibles para el correcto desarrollo a largo plazo de planes de fomento de la lectura, y para la formación intelectual y cultural de nuestra sociedad”.

Esta llamada de auxilio va dirigida al Gobierno central, pero interesa a todo el sector público relacionado con el libro. Las bibliotecas públicas también pueden proponer servicios y acuerdos a las librerías de proximidad, en el estricto cumplimiento de una de sus misiones de fondo: la promoción de la lectura. Como mínimo debemos ser conscientes de qué perdemos con cada descuento de proveedores de libros sin un arraigo en nuestro entorno vital. Debemos valorar en su justa medida el papel y la función de las pequeñas librerías y, dentro de nuestras posibilidades, “tuteladas” en estos momentos de fragilidad. Lejos de nuestra intención está insinuar un ejercicio de misericordia con las pobrecitas desvalidas librerías; más bien proponemos establecer acuerdos beneficiosos para todos en forma de servicios y prestaciones como los expuestos en este texto. ■

#### Notas

<sup>1</sup> Estudio Delphi sobre la comercialización de libros a través del canal librería en España. Madrid: Confederación Española de Gremios y Asociaciones de Libreros (CEGAL), 2002. [http://www.mcu.es/libro/estudiosSectorLibro/recursos/docs/estudio\\_delphi.pdf](http://www.mcu.es/libro/estudiosSectorLibro/recursos/docs/estudio_delphi.pdf).

<sup>2</sup> Sistema de indicadores estadísticos y de gestión de la librería en España: Año 2003. [http://www.cerlalc.org/nuevo\\_boletin/08/RedLibreros12/noticias7.htm](http://www.cerlalc.org/nuevo_boletin/08/RedLibreros12/noticias7.htm). [Consultado el 12-02-2007].

<sup>3</sup> Véase nota 2.

<sup>4</sup> Véase nota 2.

<sup>5</sup> Knight T, June G, Sue Sutherland. Aprendiendo de otros en las Bibliotecas Públicas. Fundación Bertelsmann, 2005. (Biblioteca y Gestión: 8).

<sup>6</sup> Avantatges amb el carné de biblioteques. <http://www.diba.es/biblioteques/guia/serveis/RCarnés.asp>. [Consultado el 5-02-2007].

<sup>7</sup> Manifiesto por el libro, por las librerías, por una educación de calidad con libros. Junio de 2005. Firmado por las asociaciones de libreros, distribuidores y editores. <http://www.cegal.es/lib/informes/listaInformes.php?codTipoInformeAso=41>. [Consultado el 12-02-2007].

#### Ficha Técnica

**AUTORA:** López Llebot, María Rosa. Bibliotecaria.

**FOTOGRAFÍAS:** López Llebot, María Rosa.

**TÍTULO:** *La librería y la biblioteca pública colaboran... y a las dos les va mejor.*

**RESUMEN:** Las librerías y las bibliotecas son complementarias. En este artículo se explica qué beneficios aporta la colaboración entre bibliotecas y librerías de proximidad; y se ofrecen argumentos en defensa de la existencia y supervivencia de estos pequeños negocios tan relacionados con la cultura.

**MATERIAS:** Librerías / Bibliotecas Públicas / Bibliotecas Municipales / Cataluña.