

## EL COMERCIO EN INTERNET DEL LIBRO EN ESPAÑOL DEBILIDADES, AMENAZAS, FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES.

Felipe Carlos Martínez Prieto  
Gerente de [www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com)  
Presidente de ALVACAL, Asociación de Libreros de Viejo y Antiguo de Castilla y León.  
Propietario de Librería Anticuaria El Camino de Santiago – León. C/ Fernando González Regueral, 6 24003  
[www.libroscaminodesantiago.com](http://www.libroscaminodesantiago.com) – [anticuaria@libroscaminodesantiago.com](mailto:anticuaria@libroscaminodesantiago.com).

Se me invita a informar a esta I Acta Internacional sobre la Lengua Española acerca de la actual situación del comercio del libro en lengua española en Internet. Soy librero anticuario, y hablaré sobre el que, a mi juicio, es un problema que afecta no solamente al libro español, viejo o nuevo, sino a la lengua y la cultura española, ante el desconocimiento y la pasividad tanto de los profesionales del libro como de las personas y entidades interesadas en nuestra cultura.

De toda la actividad corporativa que he desarrollado en los últimos años, nada considero tan importante como haber proyectado, construido, puesto en marcha y gestionado el Portal de Librerías en Internet [www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com), que es propiedad de ALVACAL, asociación sin ánimo de lucro con quince años de historia. Importante desde la óptica comercial de los libreros españoles; pero mucho más desde la preocupación por la lengua y la cultura españolas.

Los libreros del mundo hispánico, no solamente los de viejo, estamos bajo la amenaza inminente de perder una parte importante de nuestros beneficios comerciales, aunque **serán los clientes, y en definitiva nuestra cultura, quienes terminarán pagando** la insuficiente respuesta ante el, tantas veces anunciado, abordaje del mundo anglosajón para hacerse con el negocio derivado de la comercialización del libro español por medio de Internet, tanto el nuevo como el viejo o antiguo.

Las Amenazas y Debilidades que sufrimos, deberán ser neutralizadas por las Fortalezas y Oportunidades que describiremos. Los libreros hispanos padecemos de atrasos organizativos, comerciales y tecnológicos graves. *El comercio por medio de Internet del libro en español será uno de los más importantes campos de batalla cultural de los próximos años*, durante los cuales la lengua española será desplazada a un papel secundario, o bien se consolidará como uno de los más importantes idiomas del planeta.

Que el portal de librerías [www.iberlibro.com](http://www.iberlibro.com), al que sin duda todos vds. conocen, haya sido comprado hace año y medio por la multinacional canadiense [www.abebooks.com](http://www.abebooks.com), el mayor portal de librerías en el mundo anglosajón, puede convertirse en una catástrofe para nuestra lengua y cultura, si no tomamos medidas ahora, que todavía estamos a tiempo. Para ello debemos obrar coordinadamente los comerciantes, las autoridades culturales y las personas y entidades públicas o privadas que se interesen por el futuro de nuestra lengua y nuestra cultura. Controlar el comercio

de un producto cualquiera supone la capacidad de orientar y dirigir el consumo de tal producto. Pero *si el objeto de comercio es el libro español, lo que se ventila es el control sobre la capacidad de orientar y dirigir los flujos comerciales de nuestra propia lengua y cultura.*

Intentaré aplicar el Análisis DAFO para exponer ordenadamente la información relativa al problema. Al final, redactaré unas breves conclusiones, con propuestas de acción concretas. Desde aquí ruego a quien pueda interesar que se ponga en contacto conmigo para ampliar información, proponer colaboraciones, o con cualquier otro objeto:

Como preámbulo, decir que mi escrito contiene, sobre todo, información y consideraciones respecto al libro viejo, antiguo y descatalogado en España, aunque, como se verá, *las amenazas y las oportunidades nos afectan por igual tanto a los libreros de “viejo” como a los de “nuevo”, es decir, a la totalidad del libro hispano,* y por tanto a la lengua y a la cultura española en todo el mundo. La información en cuanto al libro nuevo es abundante y quien lo desee puede acceder a ella fácilmente a través de CEGAL, el Ministerio de Cultura y otros organismos. De aquí que no la incluyamos en esta Comunicación, salvo algunos elementos imprescindibles para nuestro hilo argumental. No obstante, con los matices precisos, el análisis que hago se refiere tanto a los libros “vivos” como a los demás, no importa cual sea su fecha de publicación.

## **DEBILIDADES**

- En España hay pocas empresas dedicadas a los libros viejos y antiguos; suelen ser muy pequeñas; están muy dispersas geográficamente hablando y sus cifras de negocio globales también son muy reducidas. (En países de Iberoamérica, por el contrario, abunda este tipo de empresa, aunque los problemas de otros órdenes que padece son más graves que en España)

Las librerías de viejo, en general, suelen ser unipersonales o familiares, siendo raras las que emplean a más de dos o tres personas. En España no debe haber más allá de 300 empresas de este tipo (tómese este dato con reserva). No hay cifras conocidas respecto a la facturación, pero sin lugar a dudas las del libro viejo son desdeñables en comparación con los números del libro nuevo.

- Deficiente organización y control internos, cuando no inexistencia total. Los sistemas contables y organizativos suelen ser manuales y rudimentarios, cuando no “la cuenta de la vieja”. Aunque el uso del ordenador ha ido imponiéndose, quizá antes que en algún otro sector productivo, todavía hay empresas que no lo utilizan.
- Atraso en la implantación e incorporación de las Nuevas Tecnologías. La constatación de que las ventas en Internet han ido alcanzando niveles más y más importantes ha provocado la incorporación de los libreros a los portales de librerías ([www.iberlibro.com](http://www.iberlibro.com) en el caso español), aunque sigue siendo poco

frecuente la construcción de sitios web propios, y más aún con tecnología que permita el e-comercio.

- Internet es la “panacea” del libro viejo, haciendo posible la anteriormente aleatoria localización y compra de los libros y racionalizando los precios con arreglo a la oferta y la demanda. De aquí que el uso del ordenador se haya extendido ampliamente en el gremio, puesto que es la herramienta imprescindible para “subir” los libros a los Portales de Librerías, pero solamente a este único efecto, hablando en general. De Internet se continúan desconociendo aspectos básicos, –salvo sea lo antes citado de “subir” los libros a los portales de librerías”, requisito imprescindible para poder vender.
- Ausencia de estructuras corporativas de ámbito nacional como pueden ser, en otros sectores, o incluso en el libro de novedad, los Colegios Profesionales o las Federaciones o Confederaciones Nacionales.

Este problema está relacionado con lo anteriormente dicho, pero de un modo más general con la propia evolución histórica, económica y cultural del sector, que se caracteriza, entre otros aspectos peculiares, por la extrema individualidad y la dificultad de coordinar cualquier tipo de acción común. Desde [www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com) se ha propuesto, hace ya años, constituir una Federación Nacional de Asociaciones y Gremios de Libreros de Viejo.

## AMENAZAS

La **implantación de [www.abebooks.com](http://www.abebooks.com)** en el ámbito de la lengua española **por medio de la compra reciente del portal español de librerías anticuarias [www.iberlibro.com](http://www.iberlibro.com)**, supone que en lo sucesivo, y si no se hace nada para remediarlo, los libros españoles de todas las épocas incluidos los libros nuevos, y con ellos la lengua española, pagarán elevadísimos peajes económicos. Además, y esto es más grave, el comercio del libro en español se verá supeditado a intereses culturales ajenos, por no decir opuestos, a nuestra lengua y cultura.

[www.iberlibro.com](http://www.iberlibro.com) ya ha anunciado la implantación de leoninas comisiones sobre ventas, las mismas que rigen en [www.abebooks.com](http://www.abebooks.com) desde hace años. Estas comisiones (8%), sumadas a las cuotas sobre el número de libros, las comisiones sobre los pagos de clientes con tarjeta de crédito (5%) y a otros conceptos menores, llegan a suponer un sobre coste de hasta un 20% de la facturación. Los libros españoles van a ser un 20% más caros a beneficio de una empresa anglosajona que nada aporta al mundo del libro (ni siquiera al libro en inglés) salvo su posición de predominio monopolístico, como propietaria actual de una web que, paradójicamente, los propios libreros hemos construido, creando, nosotros mismos, el problema que ahora tenemos.

Permítanme que intente explicar con un ejemplo el porqué y el cómo del cuasimonopolio que tiene en este momento iberlibro/abebooks respecto al comercio en Internet del libro en español, empresa a la que debemos añadir, entre otras y a efectos de análisis, [www.amazon.com](http://www.amazon.com), asunto sobre el que volveremos:

Piénsese en el caso de alguien que decide comprarse una camisa. Un gran número de personas, como saben por experiencia muchos de vds., optarán por ir directamente a un Gran Almacén, el Corte Inglés en el caso español, aunque es muy frecuente que la decisión inicial se modifique durante el tiempo que transcurre desde que la persona toma la decisión hasta que la cumple, de modo que al final va a otra tienda, o encarga la camisa a medida, o incluso abandona la idea. También ocurre con frecuencia que en el trayecto desde su casa hasta el Corte Inglés, incluso muy próximo al mismo, la persona citada encuentre y compre su camisa. En cualquier caso, la Gran Superficie Comercial deja oportunidades comerciales para empresas más pequeñas, por más que su posición en el mercado sea fuerte.

Pero Internet está regido por otras leyes, con precisas formulaciones matemáticas (hay publicada abundante bibliografía sobre el tema). La decisión de comprar en el Gran Almacén Digital se ejecuta de inmediato y no deja posibilidad alguna de negocio, o muy pocas, a los competidores, porque basta teclear, siguiendo con el ejemplo anterior, [www.elcorteingles.com](http://www.elcorteingles.com) en la computadora, elegir y comprar. Esto ocurre con los libros más fácilmente todavía que con las camisas (que conviene ver, probarse, etc). De la misma forma que para la camisa del ejemplo, **la decisión de comprar en iberlibro/abebooks priva de posibilidades de éxito a los competidores, o al menos a todos los que intenten competir bajo los mismos parámetros.** Guste o no, iberlibro/abebooks es hoy la Gran Superficie Digital del Libro en español.

En seis años las librerías españolas hicieron posible [www.iberlibro.com](http://www.iberlibro.com) al incluir sus fondos bibliográficos y al promocionarlo entre sus clientes. La empresa, por su parte, se limitaba a proporcionar el contacto entre el librero y los clientes compradores sin intervenir en modo alguno en las operaciones comerciales, a cambio de una razonable cuota mensual en función del número de libros puestos a la venta por cada librero.

El alto grado de implantación que ha alcanzado [www.iberlibro.com](http://www.iberlibro.com) entre los compradores habituales del libro en español, tanto privados como institucionales, es lo que ha inducido a [www.abebooks.com](http://www.abebooks.com) a entrar en nuestro mercado por medio de su adquisición. Al día de hoy, cuando se piensa en buscar y comprar libros en español, se tecldea automáticamente [www.iberlibro.com](http://www.iberlibro.com). Esta es la causa de que hayan llegado tarde otros “iberlibro” que se han intentado, algunos muy recientemente: [iberlibro/abebooks](http://iberlibro/abebooks) *ya existe y en Internet no hay oportunidades para otros, salvo que los parámetros bajo los que se plantee la competencia sean distintos de los puramente mercantiles.*

Esto es lo que le permite ahora a iberlibro/abebooks decirnos a los libreros, y con nosotros a la lengua española, que les ha hecho posibles, Internet mediante, que los clientes ya no son nuestros. *Que el mercado lo controlan ellos y que si queremos vender tendremos que pagar el peaje que impongan y someternos a las normas que dicten.* Y con nosotros nuestra lengua y nuestra cultura.

## **FORTALEZAS**

Uno de los aspectos más positivos en cuanto a fortaleza podemos situarlo en el hecho de que nuestras empresas controlan el abastecimiento de libros viejos, antiguos,

raros, etc. No existen fuentes alternativas de suministro en lo relativo a libros viejos, antiguos, etc., ni posibilidad de crearlas.

Otro aspecto es la relación directa y en muchos casos personal con los compradores de libros, tanto privados como institucionales, así como con personas o entidades relacionadas con la lengua y la cultura española. Ello nos da *posibilidades de lograr que cambien sus rutinas de compra sustituyendo el hábito de teclear [www.iberlibro.com](http://www.iberlibro.com), en el momento de buscar y comprar libros, por [www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com)*, que, a diferencia del primero, no tiene ánimo de lucro, está en manos de las asociaciones profesionales y gremios del libro español, y, desde su puesta en funcionamiento hace ya dos años, tiene la vocación de convertirse en auténtica y eficaz ventana de la lengua y la cultura española al mundo.

El libro ha sido históricamente, y todavía lo es hoy a pesar de las novedades tecnológicas, el principal soporte de la lengua y la cultura españolas. Desde la invención de la imprenta ha recibido un trato especial por parte de las Administraciones Públicas. Su doble carácter de producto comercial al tiempo que portador y difusor de la lengua y la cultura, ha convertido su comercio en una actividad regulada y protegida especialmente por las autoridades de todas las épocas.

De aquí que pueda considerarse como otro de los puntos fuertes, por así decir, de la posición del libro español en nuestra Era Digital, la posibilidad –espero que seguridad- de recibir los suficientes apoyos financieros, institucionales y promocionales por parte de entidades públicas o privadas y personas de la lengua y de la cultura, que sin duda tomarán conciencia de la gravedad de este problema y actuarán en consecuencia, de acuerdo con los libreros para potenciar [www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com).

## OPORTUNIDADES

No hay posibilidad de competencia con iberlibro/abebooks si se intenta bajo parámetros puramente comerciales. La Amenaza, de inminente ejecución, de que el control sobre el comercio del libro en español en Internet pase a manos anglosajonas, supondrá para los libreros perder hasta un 20% de su facturación para incrementar los beneficios de una empresa anglosajona que ha conseguido interponerse entre los libreros hispanos y sus clientes, a quienes se repercutirán los nuevos costes (esto en el caso de los libreros de viejo, porque los de nuevo no tienen esta opción, por ley, puesto que están sometidos al precio fijo). *Los libros españoles serán más caros sin justificación técnica, económica o cultural alguna.*

En términos macroeconómicos las cifras del comercio del libro viejo, antiguo, descatalogado, etc., tienen escasa entidad a pesar del incremento exponencial de las ventas, e incluso a pesar de lo lejos que está todavía el techo de un enorme mercado de 400 millones de personas. *Las cifras del libro viejo son y serán pequeñas, pero la pérdida de su control será enormemente importante para el libro español y para la lengua y la cultura españolas, como se explica en lo que sigue.*

Debe tenerse en cuenta que *el libro viejo, antiguo, descatalogado, etc., actúa como buque insignia de la gran flota oceánica del libro en español*, la de los siglos y la de hoy mismo. Si el ISBN español, por poner un ejemplo, recoge al día de hoy

400.000 referencias (muchas de ellas correspondientes a libros descatalogados por las editoriales), son millones los títulos publicados antes de 1973, fecha de su implantación en España, desde el s. XV. Esto sin considerar los millones de títulos publicados en el resto de países hispanohablantes. Un portal de librerías anticuarias puede ofrecer millones de títulos, entre los que los “nuevos” supondrán una pequeña proporción aunque sus cifras sean mucho más importantes.

*El libro nuevo es la razón oculta del interés de abebooks/iberlibro por el libro viejo y antiguo español. Las grandes cifras las hace con libros nuevos, que genera facturaciones mucho más altas, pero el banderín de enganche son los libros viejos. Por los mismos motivos, hace tres años que [www.amazon.com](http://www.amazon.com) compró el portal de librerías anticuarias, [www.bibliofind.com](http://www.bibliofind.com), integrándolo en su sistema, para atraer a los compradores. El gran atractivo, como cualquier aficionado o comprador habitual de libros sabe, institucional o privado, es el libro viejo. El gran negocio que hay detrás es el libro nuevo. Y el control, al menos parcial, de los flujos culturales en lengua española.*

## CONCLUSIONES

[www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com), que actualmente integra a 150 librerías anticuarias españolas y extranjeras y cerca de 1.500.000 de libros, **es la Oportunidad concreta y tangible que tenemos** los libreros, y con nosotros la lengua española, **de oponernos al monopolio económico y cultural con que intereses ajenos a nuestra lengua pretenden controlar nuestros libros y nuestra cultura.** No en vano, como se ha visto, *el libro viejo y antiguo en Internet es un verdadero banderín de enganche cultural*, capaz por sí mismo de generar la atención y las visitas de millones de personas desde todo el mundo, que hablan nuestra lengua o que están interesadas en el idioma y cultura hispanos, a quienes, por medio de su interés por los libros, *se les pueden proponer todo tipo de itinerarios culturales por lo hispano*, realizar campañas de promoción, acciones culturales concretas, etc. Lo mismo que pretenden hacer los anglosajones con nosotros, pero en función de nuestros intereses y no de los suyos.

[www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com) está funcionando en la Red desde hace dos años. Su titular es la Asociación de Libreros de Viejo y Antiguo de Castilla y León, ALVACAL, que presido, legalmente instituida hace quince años y registrada como Asociación sin Ánimo de Lucro. El resto de las Asociaciones y Gremios de libreros de viejo españoles apoyan también [www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com) en su calidad de Asociaciones Promotoras (ver listado y mucha más información en el propio [www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com)).

Reconociendo el interés que tiene [www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com) para la promoción de la Lengua y la Cultura Españolas, enfoque desde el que se proyectó en el año 2000 el Portal, la Junta de Castilla y León nos concedió en 2005 uno de sus Premios Internet. El Ministerio de Cultura acaba de dotarnos con una partida económica para ayudas a la promoción. Asimismo, SS.AA.RR. los Príncipes de Asturias se interesaron vivamente por esta problemática durante la Recepción que nos concedieron a los representantes de [www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com) el pasado mes de mayo.

Los invitamos a visitar [www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com) donde podrán encontrar todo tipo de informaciones respecto a iberlibro/abebooks y respecto a nosotros; podrán ver el Código Ético de Conducta Comercial que nos hemos obligado a cumplir, las



Asociaciones de Libreros y Gremios de Libreros que colaboran como Promotoras y entre las que están las más representativas del Estado -las de Madrid, la catalana, valenciana, aragonesa, etc., así como las acciones y propuestas culturales que hemos llevado a cabo o tenemos en curso por medio del portal, siempre relacionadas con la lengua y la cultura española.

**Emplazamos a los participantes en este I Acta de la Lengua Española a contribuir en la medida de sus posibilidades al crecimiento y promoción de [www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com), que es, potencialmente, una de las más importantes Plataformas Digitales desde las que promover la lengua y la cultura española, con el libro viejo y antiguo, y también el nuevo, como foco de atracción pero sin limitarse al comercio, sino actuando como ventana de lo español al mundo. **Esto frenará a quienes desde otras áreas culturales intentan apoderarse del negocio derivado de nuestra lengua y, por ende, de nuestra cultura en general.****

[www.librerosdeviejo.com](http://www.librerosdeviejo.com) no tendría posibilidad alguna frente a iberlibro/abebooks si tuviera un planteamiento mercantil sin otros matices. Pero desarrollado como iniciativa de interés para nuestra lengua y nuestra cultura, escapa a la “fatalidad” que la matemática puramente comercial de Internet impone. En el mundo digital, como en la vida misma, es la oportunidad, la originalidad y la necesidad de un proyecto, junto a los apoyos que reciba, lo que determina su crecimiento o desaparición.

**Esta comunicación, si bien la miran, no habla de comprar y vender libros, ni tampoco de los legítimos intereses de los libreros, sus comerciantes. Hablamos del futuro de nuestra lengua y cultura española, o al menos de un problema que puede influir notablemente en su evolución. Dejo la cuestión ante vds. para que la consideren y vean si merecemos la ayuda, en interés de nuestra lengua y cultura, que desde aquí les solicito. Muchas gracias.**