

El precio del libro o cómo proteger al lector contra su voluntad

Por Francisco Cabrillo

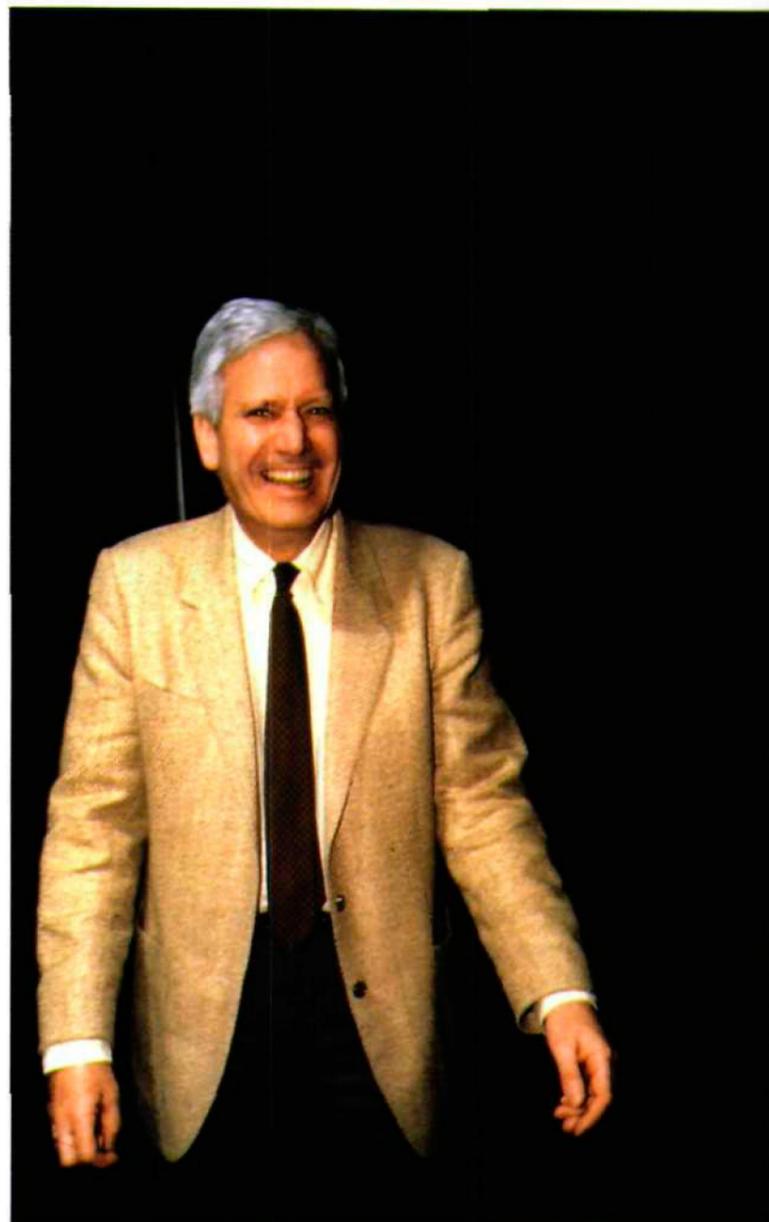
Una de las mayores desgracias que pueden caer sobre los consumidores de un determinado producto es que el Estado se sienta obligado a erigirse en su defensor. Y si la protección se basa en un control de precios, la situación será aún peor.

Hace ya algunos años que el premio Nobel de Economía, George Stigler apuntó la idea de que la mayoría de las regulaciones, lejos de defender los intereses de los consumidores, lo que en realidad hacen es favorecer a los propios productores regulados, sean éstos compañías de ferrocarriles, de transporte aéreo o de cualquier otro sector controlado. Podrá matizarse, sin duda, esta afirmación; pero lo que resulta cierto con seguridad, es que los consumidores muy rara vez logran obtener ventajas duraderas de la regulación estatal.

Pese a ello, es el consumidor, el hombre de la calle, quien aparece siempre en los textos legales como el beneficiario de las normas. Así ocurre también en el Real Decreto del pasado 30 de marzo de 1990 sobre el precio de venta al público de libros, que establece el principio de precio fijo para este producto. De acuerdo con esta disposición, todo editor tiene que establecer un precio fijo de venta al público

El Real Decreto del 30 de marzo de 1990 sobre el precio de venta de los libros, establece el principio de precio fijo para este producto.

para cada uno de sus libros, con sólo algunas excepciones, como las que se refieren a libros de bibliófilos, artísticos, etc. El librero está obligado a vender sus productos a tales precios, aunque eso sí, el Decreto no olvida recordar que en las ferias y en el Día del Libro se podrá hacer un descuento, con tal de que éste no supere el 10 por 100. A quien tuviera la osadía de incumplir esta norma, se le amenaza tanto con una sanción administrativa, como con la aplicación de la legislación sobre



Jorge Semprún, ministro de Cultura.

competencia desleal. Que nuestro ministro de Cultura es hombre justiciero y no va a tolerar acciones tan graves contra el bien común como que un librero haga descuentos a sus clientes.

En la exposición de motivos de este Decreto se señalan dos supuestas ventajas del precio fijo. La primera es que su existencia asegura que las ediciones de rápida rotación no desplacen a las de vida más larga; la segunda, que la competencia entre establecimientos de distinto tama-

ño se establezca sobre factores diferentes al precio, permitiendo una oferta plural y un mayor número de puntos de venta en beneficio del consumidor final, esto es, del lector.

Argumentos

Hay que decir, en primer lugar, que los argumentos del Ministerio parten de un principio perfectamente válido en teoría económica: cuando se restringe la competencia mediante los precios, las empresas intentan des-

plazar del mercado a sus rivales por otros medios. El problema está bien estudiado por los economistas, ya que se ha planteado en numerosos casos. Por ejemplo, en los Estados Unidos ha habido tradicionalmente fuertes restricciones a la remuneración de las cuentas corrientes bancarias; y quien escribe estas líneas recuerda todavía el juego de vasos que recibió cuando —hace ya bastantes años— abrió en California su modesta cuenta de estudiante. Algo similar ocurría con los viajes en avión antes de la liberación del mercado que realizó Reagan. Las compañías aéreas no podían rebajar las tarifas, pero competían en número de vuelos, puntualidad, etc.

Lo que ya no está claro es que, en nuestro caso, esa nueva forma de competencia que se busca vaya a producir, como pretende el Decreto, «una oferta plural y un mayor número de puntos de venta». Otro tipo de ventajas como pagos con tarjeta de crédito del propio comercio, la apertura en días festivos o la posibilidad de comerse una paella o comprarse unos zapatos en el mismo establecimiento en el que se venden los libros son, seguramente, elementos mucho más importantes que las rebajas de precios o que una mayor variedad en la oferta. Nos guste o no, el comprador de libros que acude a un comercio especializado donde le ofrecen información y surtido, es hoy minoritario. El gran almacén, el kiosco o la tienda-cafetería, son puntos de venta mucho más importantes; y lo seguirán siendo con y sin rebajas.

Hay que ser honestos y reconocer que este tipo de política es a los vendedores, no a los compradores, a quienes intenta proteger. Pero las posibilidades de que tengan éxito son muy limitadas. A no ser que los oferentes se agrupen para actuar como un monopolio, lo que parece hoy imposible en el sector de la venta de libros, las ventajas obtenidas valdrán poco; y el beneficio que puedan lograr se perderá en

otros gastos para atraer a la clientela, cuya demanda, además, se reducirá como consecuencia de unos precios más altos.

Deben ser los agentes que actúan en este mercado quienes decidan que un librero ofrezca descuentos en determinados libros si cree que esto puede resultar rentable. Y los compradores serán los primeros en beneficiarse de ellos. Otros libreros, en cambio, preferirán adoptar estrategias diferentes, según el tipo de obras que vendan y las características de su clientela. Cada comerciante sabe lo que le conviene mucho mejor que una autoridad administrativa, por muy cultural que ésta sea.

Dimitir

Se ha dicho alguna vez que la única medida encomiable que puede adoptar un ministro de Cultura es dimitir y conseguir la disolución de su departamento en bien de la cultura española y del bolsillo del contribuyente. No parece, sin embargo, que esta propuesta haya tenido mucho éxito, ya que, hasta ahora, ninguno de los titulares del cargo la ha tomado en consideración. Pero si tenemos que resignarnos a que tales ministros y sus mesnadas de burócratas culturales sigan existiendo, habría que conseguir, al menos, que hicieran las cosas con un poco más de sentido común.

Bien está que quieran ayudar al mundo del libro. Para ello hay, sin embargo, fórmulas mejores que el lamentable precio fijo. Podrían, por ejemplo, reducir los impuestos que gravan el consumo de libros o hacer que el sector público cree, ¡por fin!, una buena red de bibliotecas, que tanta falta hace en nuestra sociedad. Pero, por favor, no intenten convencernos de que hacen un bien a los lectores prohibiendo a los libreros que les hagan descuentos. Quienes gustamos de la lectura podemos ser bastante crédulos... pero no tanto. ■

Francisco Cabrillo es catedrático de Economía de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense.

Un test sobre el futuro del PSOE

La sombra del PRI llega hasta Leguina

Por Miguel Angel Gozalo

Una de las polémicas políticas más sonadas del año ha sido la provocada por el escritor Mario Vargas Llosa al declarar en México, en un rutilante congreso sobre la libertad como gran experiencia del siglo XX, tras la caída de los regímenes comunistas en el este de Europa, que la mexicana es «la dictadura más perfecta». El brillante intelectual Vargas Llosa, que acababa de pasar por el trance amargo de ser derrotado en unas elecciones democráticas por un político desconocido y demagógico, ha decidido volver a la literatura como novelista y a la precisión como escritor. Pero decir del PRI lo que se ha dicho, ante un anfitrión contemporizador como Octavio Paz —que, a pesar de sus viejas cuentas con el partido hegemónico de México, cree que el presidente Salinas de Gortari puede conseguir una cierta democratización del sistema que ha garantizado más de medio siglo de estabilidad al país del Anahuac—, constituyó para los observadores un pecado de grave impertinencia. Esas cosas no hay que decirlas.

El problema es que el Partido Revolucionario Institucional quiere hacer su renovación y eliminar sus tics más autoritarios con la mirada puesta en España. ¿Adivinan cuál es el modelo de programa para el futuro en que se han fijado quienes se proclaman herederos de la justiciera Revolución Mexicana? Efectivamente, han acertado: el llamado «Programa 2000», ese pronuntario de respuestas para todos

los retos futuros, crítico dentro de un orden, mitad monje socialdemócrata, mitad soldado de los radicalismos pendientes, elaborado por los viejos izquierdistas del PSOE que, dirigidos por Alfonso Guerra, siguen fielmente una de sus primeras manifestaciones nada más ocupar el poder, tras la espectacular victoria socialista en las elecciones de 1982: «A mi izquierda, el abismo».

México y España

La aproximación entre México y España, en materia política, se ha utilizado por algunos comentaristas, en ocasiones, con tono crítico hacia el Partido Socialista Obrero Español. El PSOE aspiraba, según ellos, a parecerse al PRI: un poder cerrado, sin apenas oposición ni dentro ni fuera de un partido cada vez más caudillista, utilizando una frase inventada al parecer por el histórico líder sindical **Fidel Velázquez** —que en alguna medida es como un Pablo Iglesias del PRI, el abuelo de una Revolución de cuya ideología dice nutrirse—, «el que se mueve no sale en la foto». Si ahora los renovadores del PRI quieren aproximarse ideológicamente al PSOE, el camino se acorta. La sombra del PRI ya está entre nosotros.

Por lo pronto, algunos de los métodos de cooptación y cese de los dirigentes empiezan a parecerse alarmantemente en las dos fuerzas. La defenestración de Rodríguez de la Borbolla, que de secretario general del Parti-