

## ENTREVISTA AMB GLORIA MAÑAS, PRESIDENTA DEL GREMI DE LLIBRERS DE VALÈNCIA

Un llibrer que es preue ha de ser un bon amic del llibre. No és el mateix vendre una novel·la que una llau-na de tonyina. El llibrer és un dels escalons clau entre l'autor i el seu públic i el producte que ven porta afe-git un vessant intel·lectual que el distingeix d'un contingut estrictament comercial. Gloria Mañas, la presi-denta del Gremi de Llibrers de València, representa cent llibreries preocupades en millorar les condicions de venda del llibre, dignificar-lo i proposar-lo, entre altres aspectes, com una de les millors alternatives d'oci.

-Què fan els llibrers valencians pel llibre?

-El llibrer és el canal natural de comercialització del llibre, però no solament ven. Un llibrer ha de saber aconsellar, atendre i pro-moure iniciatives d'estímul. És una feina en benefici de la lectura, perquè un llibre és a la vegada un instrument per a l'educació, la cultura i el temps d'oci. El Gremi de Llibrers organitza des de fa trenta anys la Fira del Llibre, una cita que tothom espera, un lloc d'encontre necessari i una de les plataformes més importants per a donar-nos a conèi-xer.

-Què demana el llibrer valencià?

-Ens preocupa millorar les condi-cions per a la venda del llibre. És un sector on es conjuguen dues coses. El producte que comercialitzem és algu-na cosa més que un objecte. Hi ha per tant un aspecte empresarial i un altre cultural i la nostra feina va en ambdós camins.

En el vessant empresarial, defe-nem el preu fix, el zero per cent d'IVA per al llibre com a producte cultural i per al canal natural de comercialitza-ció del llibre, les llibreries. Quant al vessant cultural, és necessari promou-re campanyes d'animació a la lectura en el marc de les llibreries i fora d'e-lles, i ser partícips d'eixes campanyes a biblioteques, escoles, on estiguen presents també els autors i il·lustra-dors. I no fa falta inventar massa, hi ha iniciatives que altres comunitats autònomes estan fent amb èxit, com ara que els autors recorreguen les escoles i s'organitzen exposicions de llibres.

-Ha parlat del preu fix. No està regulat?

-Sí, és cert que està regulat. Es va fixar quan s'aprovà la fixació dels descomptes en un cinc per cent, però hi ha qüestions relatives al preu que no estan clares. El preu fix permet que qualsevol persona pugui comprar un llibre al mateix

preu en qualsevol lloc, que als pobles on el llibre és més inacces-sible no hàgem de pagar-los, per eixa raó, més cars.

-El llibre de text potser és la batalla més difícil dels llibrers?

-Potser sí. Quan arriba setembre és quan més es parla de lli-bres, però els preus són el centre d'atenció. S'ha de trencar la imatge del llibre com a producte car, perquè té uns valors afegits

dels quals cal parlar. Els llibres són importants per aprendre, són un suport per a l'educació, la comprensió i l'expressió a l'escola, són enriquidors i una bona opció per al temps lliure. Dir que el llibre és car és un menys-preu.

-I quina és la solució que el Gremi proposa?

-El que no es pot fer és dir que el llibre de text és més barat, quan en realitat s'abarateix a costa dels lli-brers. El Ministeri de Cultura ha autoritzat fins el dotze per cent de descompte en aquest tipus de llibres. Així, l'usuari creu que el llibre de text s'abarateix, però realment el llibre val el mateix i l'abaratiment va a càrrec del llibrer. No t'obliguen a fer des-compte, però en el mercat no pots anar amb uns preus per damunt d'uns altres. A la Comunitat Europea hi hagué un intent de liberalitzar el preu del llibre, però no va tindre èxit. Nosaltres estem en contra d'aquesta mesura.

-Defeneu el llibrer com a canal natural de comercialització. Quins canals no són els propis?

-El canal natural de comercialitza-ció del llibre ha d'anar de l'editorial a la llibreria i d'aquesta al comprador. Però, en el cas del llibre de text, això no passa. Hem trobat llibres a locals

de falles, plantes baixes on es guarden cotxes, locals expenedors de la Bonoloto... Nosaltres ho denunciem tots els anys, però la justícia no té cap sensibilitat pel que fa a aquest problema.



El producte que comercialitzem és alguna cosa més que un objecte. Hi ha per tant un aspecte empresarial i un altre cultural i la nostra feina va en ambdós camins.

-Quina ha sigut la resposta?

-Una de les sentències assegura que el fet que una APA venga un llibre no intervé en el mercat perquè sols afecta un col·lectiu concret i no modifica el mercat. Això és el que va dir un jutge en una sentència sobre la venda de llibres en uns locals a través d'una APA. I com aquestes en tenim moltes més. Si vendre llibres de text precisament al col·lectiu de pares d'alumnes no modifica el mercat, no sé quina altra cosa el pot modificar.

---

Des de sempre, la Conselleria de Cultura ha col·laborat amb nosaltres, sobretot a la Fira del Llibre, però la creació d'una Direcció General del Llibre ens ha facilitat les coses. Ens evita perdre'ns, com abans, en la xarxa administrativa.

---

-Com són les vostres relacions amb l'administració?

-Des de sempre, la Conselleria de Cultura ha col·laborat amb nosaltres, sobretot a la Fira del Llibre, però la creació d'una Direcció General del Llibre ens ha facilitat les coses. Ens evita perdre'ns, com abans, en la xarxa administrativa. Ara tenim un lloc concret on adreçar-nos. Esperem que en la futura Llei del Llibre de la qual es parla es puguen regular bona part dels problemes del sector.

-Quin és el millor client d'un llibrer?

-El millor client és aquell que es deixa aconsellar, el que entra predisposat a comprar. Es nota quan es tracta d'un lector habitual que gaudeix, pregunta, busseja per les prestatgeries. El públic infantil és també molt agraït, s'il·lusiona, i actualment les edicions per a ells són molt acurades.

-Quants llibrers sou al Gremi?

-En tota la província de València hi ha cent llibrers agremiats.

-Hi ha grans comerços al Gremi?

-Sí, n'hi ha de tot. Des de la xicoteta llibreria fins a comerços grans, encara que les xicotetes i mitjanes empreses tenen més dificultats, estan més afectades per les normes del mercat i són, de normal, més reivindicatives. Les pràctiques de l'usuari han canviat de cara als grans centres comercials i el xicotet comerç en pateix les conseqüències.

---

El canal natural de comercialització del llibre ha d'anar de l'editorial a la llibreria i d'aquesta al comprador. Però, en el cas del llibre de text, això no passa.

---

-Com es defén el xicotet comerç?

-Cal intentar atraure el client tot oferint-li allò que els grans no tenen, com ara el tracte més directe, i s'han de promoure activitats d'animació lectora. Des del Gremi, oferim certs avantatges, com ara els descomptes i serveis de la targeta de fidelitat.

Una iniciativa a imitar és la del Grup 10, una agrupació de llibreries que ofereixen qualitat i promouen activitats comunes. És una bona solució i s'està tendint a això, perquè el fet de negociar el volum de vendes de deu llibreries juntes és més avantatjós que

treballar de manera individual, sobretot quant a marges de benefici i promocions.

-Hi ha un abans i un després d'Internet en relació amb la venda de llibres?

-Internet no està massa assentat a la Comunitat Valenciana. En teoria ha de ser el comerç del futur, ens permetrà aconseguir títols que no estan en el mercat espanyol, però encara no té massa pes. A més a més, els lectors necessitem anar a la llibreria, a veure els llibres, l'enquadrernació, l'edició, i poder endur-nos-els de seguida.

També es deia que el suport electrònic acabaria amb el llibre, però són coses diferents. Els llibres de consulta són pràctics en format electrònic, però llegir una novel·la en la pantalla no és gens còmode.

### La Fira del Llibre

-Quins canvis hi ha a la Fira del Llibre d'enguany?

-L'estructura és igual però canvia el recorregut. Ocupa el passeig Antonio Machado i l'esplanada de terra. Als matins hi ha les visites de grups escolars, la realització de tallers, activitats d'animació a la lectura, contacontes... De vesprada i els caps de setmana es fan les presentacions de novetats, taules redones i la presència d'autors que signen els seus llibres, com sempre.

---

... els lectors necessitem anar a la llibreria, a veure els llibres, l'enquadrernació, l'edició, i poder endur-nos-els de seguida.

---

-Algun acte especialment destacat?

-Hi ha un dia d'homenatge a Enric Valor, amb l'actuació de contacontes que ens amenitzaran amb les seues rondalles.

-De casetes, que n'hi ha més enguany?

-No. Enguany hem hagut de reduir la quantitat d'expositors perquè no hi caben, és una qüestió d'espai, que totes les casetes estiguen en el recorregut habitual. No es poden ficar casetes aïl·lades, fora del recorregut, perquè la gent no s'hi acostaria de la mateixa manera. L'any passat hi havia 107 casetes i enguany n'hi ha 100, per la distribució de l'espai. La selecció s'ha fet per ordre d'entrada de sol·licituds.

-Tan difícil és trobar un lloc més gran?

-L'alternativa ideal per a la Fira seria que Vivers fóra més gran, però, com que això no pot ser, doncs de moment ens quedem on estàvem. Una idea va ser traslladar-nos a l'Albereda, però allí no hi ha infraestructures.

-Alguna millora per a la pròxima Fira?

-Una de les coses que esperem fer és la renovació de les casetes a través d'un conveni amb la Conselleria de Comerç.

ANA GIMENO