

# Cómo proteger el libro

MARKUS GERLACH

# Cómo proteger el libro

Desafíos culturales,  
económicos y políticos  
del precio fijo

© Alliance des éditeurs indépendants, 2003  
Concepción gráfica : Bärbel Müllcher  
Traducción : Olivier Meyer y Paloma Carmena  
Revisión : Lucia Iglesias-Kuntz y Gemma Codina-Tena

Alliance des éditeurs indépendants  
38, rue Saint-Sabin  
75011 París

## Contenido

<b>I. El precio fijo del libro</b> .....	13
<b>II. Evolución histórica y situación actual en Europa</b> .....	19
1. La invención del precio fijo del libro .....	21
2. El precio fijo en el punto de mira de las autoridades del la competencia .....	24
3. Dicotomía Norte-Sur .....	26
4. Situación actual en la Unión Europea .....	28
5. Cuadro recapitulativo .....	37
<b>III. Efectos económicos del precio único del libro</b> .....	39
1. Algunas particularidades del mercado del libro .....	42
2. Fijación de precios en la teoría económica .....	45
<i>El argumento de los cárteles</i> .....	45
<i>El argumento del servicio</i> .....	47
<i>El argumento del servicio aplicado al precio fijo del libro</i> .....	50
Consecuencias del abandono del precio fijo .....	50

3. Experiencias de los mercados liberalizados .....	54
<i>La industria discográfica</i> .....	55
<i>Francia tras la ley Lang</i> .....	56
<i>Suecia: ¿un modelo aparte?</i> .....	58
<i>La evolución en Flandes tras la abolición del precio fijo</i> .....	61
<i>Gran Bretaña: siete años después del 'big-bang'</i> .....	62
<i>El caso estadounidense</i> .....	66
<b>IV. Aspectos políticos y jurídicos del precio del libro</b> .....	71
1. El precio fijo como instrumento de la política cultural .....	73
2. La batalla jurídica en torno al precio fijo .....	77
3. Vestimenta jurídica del dispositivo .....	81
<i>¿Qué es un libro?</i> .....	82
<i>¿Cuáles son las excepciones al precio fijo?</i> .....	83
<i>La duración de la aplicación</i> .....	84
<i>¿Reglamentación legislativa o contractual?</i> .....	84
<b>V. Conclusión</b> .....	87
<b>VI. Bibliografía</b> .....	93
<b>VII. Anexos</b> .....	99
1. Los índices del IVA en Europa .....	101
2. Disposiciones europeas relativas al precio único .....	103

El proyecto de hacer este libro surgió en agosto de 2002 : seis editores latinoamericanos, miembros de la Alianza de Editores Independientes, me preguntaron si la asociación podía darles información sobre los sistemas de protección del libro en Europa. Dicha información podría serles útil para comprender mejor la especificidad europea y quizá en algún caso para inspirarse en ella. Desde entonces, otros editores de África Occidental manifestaron su interés por este trabajo ; este texto existe pues en francés y en español.

La Alianza de Editores Independientes, que agrupa a medio centenar de editoriales independientes de los grandes grupos, tenía que responder a esta demanda. La circulación de información y el intercambio de experiencias figuran en el corazón mismo del funcionamiento de cualquier red que actúa a favor de la emergencia de otra mundialización.

Éste es pues el primer informe de la Alianza de Editores Independientes, y hemos querido hacerlo con el mayor cuidado

posible ; su precio, como corresponde en una asociación de fines no lucrativos, es en realidad una participación en los gastos de fabricación. Esperamos que otros autores tomen la palabra en otros temas e intervengan así, gracias a la libre circulación de los saberes, en el refuerzo de la solidaridad indispensable entre editores independientes, entre profesionales del libro, entre Norte y Sur.

Étienne Galliard

Alianza de Editores Independientes

Alliance des éditeurs indépendants  
38, rue Saint-Sabin  
75011 Paris, Francia  
Tel. 00 33 (0)1 43 14 73 66  
Fax 00 33 (0)1 43 14 75 99  
Contacto : [egalliard@alliance-editeurs.org](mailto:egalliard@alliance-editeurs.org)

## **I. El precio fijo del libro**

« A cynic is a man who knows  
the price of everything,  
and the value of nothing. »

*Oscar Wilde*

« Un cínico es un hombre que conoce el precio de todo pero el valor de nada ». Los editores y librereros europeos, que desde hace más de 15 años luchan encarnizadamente por el mantenimiento o la introducción del precio fijo del libro, podrían pensar que este aforismo de Oscar Wilde fue creado para describir sus avatares con la Comisión Europea.

Haciendo oídos sordos a la movilización en favor del precio fijo de casi todos los profesionales, una mayoría aplastante de los políticos y del parlamento europeo, así como de gran cantidad de estudios producidos por expertos independientes, la Dirección europea de la competencia no cede ni un milímetro : el libre albedrío de los precios debe ser el único regulador del mercado del libro en Europa.

Si la Comisión concede el principio de la subsidiariedad a los países que desean aplicar el precio fijo a escala nacional, se muestra intransigente cuando se trata de intercambios entre distintas fronteras.

Este punto de vista deja a un lado algunas características fundamentales del mercado editorial, como la doble faceta del libro, que es tanto un bien económico como cultural; o la organización del mercado en cuencas lingüísticas que sobrepasan las fronteras de los Estados-nación. Además, esta fijación sobre la variable de precio como único criterio de la competencia denota un dogmatismo que parece bastante desfasado.

Para comprender mejor lo que está en juego en este debate que sigue estando de una gran actualidad, este estudio propone plantear algunas cuestiones importantes.

Antes de describir la situación actual en la Unión Europea, haremos un recorrido histórico de los regímenes del precio fijo del libro y explicaremos los motivos que llevaron a la creación del dispositivo, introducido en algunos países del norte de Europa a partir de 1830. Aunque el mercado haya evolucionado desde entonces, los argumentos todavía son válidos.

En una segunda parte analizaremos los efectos económicos que ejerce el precio fijo del libro sobre el mercado editorial, teniendo en cuenta algunos factores ‘blandos’ que normalmente los análisis económicos clásicos no suelen analizar, pero que resultan esenciales para el mercado del libro, tales como la información y el servicio. Ya que no solamente es su carácter de bien cultural lo que pone en duda la aplicación de reglas económicas clásicas, sino también ciertas particularidades del ‘producto libro’ –un prototipo que confiere un monopolio de explotación–, que exigen un tratamiento diferente frente a los productos de consumo.

Por último, presentaremos las implicaciones jurídicas y políticas, lo que permitirá completar el análisis de los

efectos económicos por una serie de consideraciones de orden cultural y político. También podremos constatar que constituye un ejemplo de los problemas que suscita la integración progresiva de los Estados-nación en estructuras supranacionales.

## **II. Evolución histórica y situación actual en Europa**

## 1. La invención del precio fijo del libro

La idea de precio fijo surgió en Europa en el siglo XVIII como consecuencia de la separación de las tareas de producción y de difusión de libros. Esta separación hizo que los editores no pudieran controlar ni la presentación de sus libros en el comercio, ni las condiciones de venta.

Hasta el siglo XVIII los editores se encargaban ellos mismos, sin intermediarios, de la venta de sus libros. Sin embargo, a mediados de siglo se produce una separación progresiva entre las funciones de editor y librero, con la aparición posterior del nivel intermediario del mayorista.

Los canales de venta empiezan a multiplicarse : la venta en librería, la suscripción y la venta por correspondencia eran prácticas habituales.

Aunque el número de lectores era todavía bastante limitado, el sistema de reparto (o 'subvenciones cruzadas'), es decir, la financiación de una gran parte de títulos deficitarios mediante algunas obras que se venden bien, era una práctica habitual entre editores y libreros, tal y como lo explica Denis Diderot en 1763 en la famosa « Carta sobre el comercio de libros. »<sup>1</sup>

---

1. El texto completo de Diderot se puede consultar por Internet en <<http://abu.cnam.fr/cgi-bin/go?commerce1>>.

« ¿Qué hizo el impresor? Enriquecido por sus primeras tentativas y animado por algunos hombres ilustrados, aplicó su técnica a obras valoradas pero de un uso menos extendido. Imprimimos algunas de esas obras, que fueron arrebatadas con una rapidez debida a infinidad de circunstancias diversas, otras fueron ignoradas, y hubo algunas cuya edición se hizo a pérdida para el editor. Pero la venta de aquellas que tuvieron éxito y la venta corriente de libros necesarios y diarios compensó sus pérdidas por rentas continuas, y fue el recurso siempre presente de estas entradas lo que inspiró la idea de hacer un fondo. Un fondo de librería es la posesión de un número más o menos considerable de libros propios de diferentes estados de la sociedad, y abastecido de tal manera que la venta segura pero lenta de los unos, compensada por la venta igual de segura pero más rápida de los otros, favorezca el crecimiento de la primera posesión. Cuando un fondo no reúne todas estas condiciones, es ruinoso. »

La separación de las actividades de producción y de difusión llevó a la creación de las primeras asociaciones que defendían los intereses de los distintos grupos : autores, editores y libreros. Con la lenta democratización de la lectura y la llegada de las grandes tiradas, la práctica de descuentos empezó a suscitar cierto remordimiento entre los libreros y editores, que preferían unas ventas estables.

Fue en 1829 cuando los editores ingleses aplicaron por primera vez un precio fijo para hacer frente a los minoristas que practicaban un descuento demasiado importante. El establecimiento del precio fijo estaba justificado por la necesidad de remunerar a los libreros que se dedicaban a obras más difíciles. Este sistema estuvo en vigor hasta 1850, cuando una influyente Sociedad de Autores, presidida por Charles

Dickens, obtuvo la abolición del sistema. Habrá que esperar hasta 1890 para ver de nuevo el precio fijo en Inglaterra, cuando Frederick MacMillan logró reintroducirlo bajo el nombre de *net price system*. Durante cien años el sistema de precio fijo sobrevivió a todo tipo de vaivenes, pero fue suprimido definitivamente en 1995.<sup>2</sup>

En Alemania, los diferentes actores de la cadena de producción del libro crearon en 1825 el *Boersenverein des Deutschen Buchhandels*, que representa todavía hoy a los tres eslabones de dicha cadena. Leipzig y Berlín se habían convertido en el centro de los distribuidores por correo, que hacían rebajas importantes sobre los precios aconsejados por los editores, una práctica que los libreros de otras regiones solían denunciar. Pero en las asambleas generales del *Boersenverein* que tenían lugar en Leipzig, los partidarios del descuento eran más numerosos y siempre lograban bloquear cualquier tentativa de imponer precios fijos. Finalmente, en 1887, Alfred Kroener, presidente del *Boersenverein*, consiguió eludir la influencia de los vendedores por correo. Organizó una asamblea extraordinaria en Francfort, donde los libreros de otras regiones, partidarios del precio fijo, eran mayoría. Así se instauró el precio fijo alemán, que perdura hasta hoy<sup>3</sup> (desde 2002 en forma de ley).

2. Véase B.S. Yamey, « Price maintenance of books in Britain : the historical background », en Tullio Baglioni, dir., *Studi in onore di Marco Fanno*, Cedam, Padua, 1966, pp. 754-776.

3. Véase George Bittlingmayer, *Preisbindung der zweiten Hand im Buchhandel unter Berücksichtigung der Geschichte des deutschen Buchhandels*, Berlín 1988, pág. 15-20.

La mayoría de los profesionales de los demás países del norte de Europa adoptaron dispositivos similares entre 1830 y 1930. Estas medidas se basaban en los acuerdos interprofesionales del derecho privado. A pesar de que tuvieron que ser modificados siguiendo los distintos cambios legislativos, estos dispositivos sobrevivieron hasta los años 70.

## 2. El precio fijo en el punto de mira de las autoridades del la competencia

A partir de las décadas de los 60-70 hubo dos factores que empezaron a influir en los acuerdos del precio fijo y en los regímenes de precio recomendado, practicados en la mayoría de los países.

El primero es la importancia creciente que se otorga al derecho a la competencia y sus instituciones representativas, deseosas de suprimir toda excepción al libre establecimiento de los precios. En ese sentido, las autoridades suecas (en 1970) y las finlandesas (en 1971) abolieron el precio fijo alegando que no era compatible con el derecho a la competencia. Sin embargo, a partir de los 80, la presión se fue acentuando a medida que los países europeos se integraban en organizaciones supranacionales, y sobre todo bajo la influencia creciente de la Comisión de Bruselas.

La Dirección General de Competencia (DG IV), aunque se opone categóricamente a un precio impuesto para cualquier tipo de producto, respeta al menos en la mayoría de los casos el principio de subsidiariedad, frente a una alianza determinada de profesionales y de poderes políticos. Sin

embargo, en lo que respecta a los intercambios transfronterizos, la Dirección se muestra muy intransigente. Dado que la mayoría de los mercados del libro no se limitan a un único país, sino que se extienden sobre una cuenca lingüística<sup>4</sup>, esta posición amenazó y sigue amenazando muchos dispositivos ya instaurados.

El segundo factor, que recae sobre todo en los sistemas libres o de precio recomendado, es la aparición de nuevos canales de distribución de libros (grandes superficies, grandes cadenas especializadas), asociados a nuevas técnicas de comercialización más agresivas.

El caso de Francia es interesante : cuando la cadena especializada *FNAC* abrió sus primeras librerías en París en 1974, concedía descuentos de hasta el 30% en los libros de rotación rápida, así como un descuento medio de entre 15 y 20% en el resto de la producción. Los descuentos eran aún más importantes en los hipermercados, que proponían sobre todo una serie bastante limitada de libros de rotación rápida. El libro era utilizado como un cebo y algunos best-sellers se vendían a pérdida.

Hay que decir que con un margen inicial de 35% a 40%, los libros representaban para los hipermercados, incluso con un descuento generalizado del 20%, una rentabilidad superior a la media de los demás productos, situada entre un 12 y un 13%. Estos nuevos canales de distribución lograron absorber enseguida a buena parte del público tradicional de

4. El concepto de cuenca lingüística será desarrollado en la tercera parte, que trata sobre los aspectos jurídicos del precio fijo.

las librerías y rebajaron los márgenes de éstas. Al mismo tiempo, presionaban a los editores para que les otorgaran rebajas cuantitativas más importantes.

Frente a esta situación, el Gobierno francés decidió en 1978 (con el decreto Monory) prohibir a los editores que indicaran el precio en los libros para que la comparación de precios resultara más difícil. Pero, frente al fracaso de este intento, el precio fijo surgió como el único medio para frenar el proceso de concentración y desplazar la competencia sobre el terreno del servicio y de la variedad de títulos propuestos. Después de varios años de litigio y de dudas, la *FNAC* terminó por sumarse a los adeptos del precio fijo.

Los países del sur de Europa adoptaron igualmente leyes de precio único. España se adelantó a Francia en algunos años (1975), mientras que en los demás países la legislación se creó recientemente: Portugal (1996), Grecia (1991) e Italia (2001, todavía pendiente).

### 3. Dicotomía Norte-Sur

Podemos observar un auténtico desfase Norte-Sur respecto al dispositivo del precio fijo. En efecto, los países nórdicos fueron los primeros en aplicar los sistemas de precio único. Como tenían cierta reticencia frente a las obligaciones que imponía la reglamentación legislativa, optaron desde el principio por un dispositivo contractual, exponiéndose así mucho más fácilmente a las reticencias de las autoridades de la competencia.

Los países del sur de Europa no cedieron a la presión de los nuevos canales de distribución y prefirieron proteger el precio fijo mediante una serie de leyes.

A primera vista, la situación puede parecer extraña. Mientras que los países del Sur han adoptado una legislación sobre el precio fijo en los últimos veinte años, algunos países nórdicos, sobre todo los países escandinavos y Gran Bretaña, han visto cómo se prohibían sus antiguos sistemas.

En realidad, este hecho traduce una vieja dicotomía entre países católicos y países de organización protestante, así como la relación entre la economía y el Estado. Esta divergencia se refleja en la imagen que los profesionales del libro tienen de sí mismos. En los países del norte, editores y libreros se consideran a sí mismos como actores económicos, aunque participan a la difusión de un bien cultural. Privilegian los acuerdos internacionales y la autogestión. Consideran el precio fijo como un regulador compatible con la libre competencia. Y cuando las autoridades reguladoras de la competencia, ya sean nacionales o europeas, ponen en duda los acuerdos establecidos entre ellos, los profesionales nórdicos se muestran en contra de un dispositivo legislativo.

Por el contrario, en los países del sur de Europa y en Francia, la movilización por el precio fijo tuvo lugar más tarde, como reacción a las nuevas formas de competencia y de comercialización. A pesar de ello, los profesionales del sur no dudan ahora en defender los aspectos culturales del dispositivo, delegando su protección en el Estado.

#### 4. Situación actual en la Unión Europea

En **Alemania**, el sistema de precio fijo instaurado en 1887 fue reglamentado en la RFA mediante un contrato colectivo de derecho privado que se beneficiaba de una excepción al derecho de la competencia. En él que se integraron, tras la reunificación, los editores y libreros de Alemania del Este.

Pero la zona germanófono (Alemania, Austria y Suiza) debe ser considerada como un conjunto, ya que constituye un espacio casi homogéneo: los editores suizos y austríacos están muy presentes en el mercado alemán, y aunque existen un gran número de temas de interés que pertenecen exclusivamente al mercado regional y nacional, el mercado editorial está considerado por el consumidor como un mercado único. Hasta los 90, los editores austríacos y suizos seguían el sistema de precio fijo de la RFA, basado en un contrato de derecho privado firmado por casi todos los editores, mayoristas y libreros (*Sammelrevers*).

Antes de la incorporación de **Austria** a la Unión Europea en 1995, la Comisión de la competencia de Bruselas puso en duda la validez de los acuerdos interprofesionales de derecho privado firmados entre varios países. En respuesta a las reticencias comunitarias, suizos y austríacos firmaron en 1993 su adhesión al sistema alemán.

La Comisión sólo aceptó este funcionamiento según una derogación temporal (*comfort letter*), prolongada varias veces durante la década de los 90.

Tras diez años de lucha junto a sus homólogos suizos y austríacos, los profesionales alemanes, que preferían su sistema de contrato civil, acabaron por ceder, adoptando una

ley que entró en vigor en diciembre de 2002. Dicha ley retoma las grandes líneas del antiguo dispositivo.

Dos años antes, en 2000, y siguiendo las recomendaciones de Comisión Europea, Austria había adoptado una ley sobre el precio fijo, basada en la ley Lang francesa. Esta nueva ley permitía tomar precauciones contra los intentos de esquivar el sistema a través de reimportaciones, aunque permitía aplicar precios fijos sobre los libros importados de Alemania, que constituían la mayor parte de la producción. El comercio electrónico también fue incluido en el dispositivo.

Al igual que Suiza, **Bélgica** está marcada por la coexistencia de dos zonas lingüísticas que representan una minoría en una cuenca lingüística más amplia. En la Bélgica francófona (unos 4,5 millones de habitantes), el 70% de los libros vendidos se importan de Francia. En Flandes (5,5 millones de habitantes), 60% de la producción proviene de Holanda.

En la parte francófona no ha habido nunca un sistema de precio fijo. El régimen en vigor es el del precio recomendado, que equivale a la libertad de precios. En la práctica, los precios de los libros importados resultan, por la aplicación de una sobretasa general, 10% más caros que en Francia.

En Flandes el precio impuesto se introdujo en 1929, y en 1949 se extendió a toda la zona lingüística mediante un acuerdo interprofesional. Sin embargo, en 1984, el Tribunal Europeo de Justicia acabó con este acuerdo por su carácter transfronterizo. El régimen de precio fijo flamenco fue la primera víctima de la hostilidad de las autoridades de la competencia de Bruselas a cualquier imposición de precio en los intercambios transfronterizos.

Desde entonces los profesionales del libro se están movilizándolo para conseguir una reglamentación legislativa. En la primavera de 2001, un proyecto de ley estuvo a punto de aprobarse, pero en el último momento fue retirado del orden del día, dejando en suspenso el futuro del precio fijo.

**Dinamarca** aplica actualmente el sistema de precio fijo más antiguo de Europa. Instaurado en 1837 sobre la base de acuerdos interprofesionales, fue modificado en algunos aspectos, como la limitación de su aplicación únicamente al año de publicación de un libro y el año siguiente. Desde 1999, el sistema danés está en el punto de mira de las autoridades europeas de la competencia.

Viendo que la evolución global del mercado británico tras el abandono del precio fijo en 1995 ha sido negativa, las autoridades danesas se pronunciaron a favor del mantenimiento del precio fijo. Pero en abril de 2000, indicaron que se aplicará solamente a las novedades, y que la exclusividad de venta reservada a los libreros para los libros de más de 20 euros sería suprimida. La aplicación de esta decisión, que entró en vigor en 2001, incitó a las asociaciones de profesionales a movilizarse para que se elabore una nueva ley, actualmente en debate.

En **Francia**, la ley Lang sobre el precio fijo entró en vigor en 1982. Esta ley prevé un precio de venta entre el 95 y el 100% del precio establecido por el editor; es decir, que se consiente al librero la aplicación de un descuento del 5%. Además, es posible hacer descuentos más importantes a ciertas instituciones, como las bibliotecas, los comités de empresa y los establecimientos de enseñanza. Sin embargo,

frente a una evolución reciente de monopolización de las ventas por parte de los mayoristas en detrimento de las librerías, el ministerio de Cultura desea introducir próximamente un límite más bajo para los descuentos<sup>5</sup>.

**España** instauró en 1975 una ley sobre el precio único, que fue completada por un real decreto en 1990. Cada editor tiene que establecer obligatoriamente un precio de venta al público, independientemente del lugar o del modo de venta. Esta disposición concierne a todos los libros, excepto los libros de bibliófilos, arte y artesanía. Desde 2000, un nuevo real decreto prevé ciertas excepciones para los libros de texto escolares sobre los que se puede negociar una rebaja del precio fijo. Esta decisión provocó la indignación de los profesionales españoles del libro, aunque no parece que ponga en cuestión el principio del precio fijo.<sup>6</sup>

**Finlandia** abolió el sistema de precio fijo en 1971. El derecho finlandés a la competencia prohíbe la fijación de precios sobre cualquier tipo de producto o servicio. Desde entonces los precios son totalmente libres, y aunque el número de librerías haya caído de 750 a 450 en todo el país, la densidad de la red de librerías sigue siendo elevada. Hoy en día ni los profesionales, ni las autoridades desean volver a un sistema de precio fijo.

5. El caso de Francia está desarrollado más ampliamente en el apartado sobre los efectos económicos del precio fijo.

6. Véase Asociación colegial de escritores, et al., *En defensa del lector. Precio fijo de libro. ¿Por qué?*, Madrid, 2000, pág. 13-26.

En **Gran Bretaña**, el *net price system*, instaurado en 1890, sufrió bastantes modificaciones y siguió vigente hasta 1995, bajo la denominación de *Net Book Agreement* (NBA). En aquel año el dispositivo cayó debido a un acuerdo entre varios grandes actores de la cadena del libro, sobre todo los editores *Random House* y *HarperCollins*, así como la cadena de librerías *WH Smith*.

Esta suspensión fue la última etapa de una serie de eventos que comenzaron a finales de los 80. En esta época las cadenas de librerías *Pentos* y *Waterstone's* lanzaron una serie de ataques contra el precio fijo. Además, en el plano jurídico la Comisión Europea prohibió en 1989 los aspectos del sistema de plazo fijo concernientes a los intercambios entre distintos países, lo que en este caso concreto impedía el mantenimiento del precio fijo de los libros ingleses vendidos en Irlanda. En esta época hubo varios procedimientos judiciales por parte de la Comisión Europea y el *Office of fair trading* británico contra el precio fijo.

La gran mayoría de los profesionales del libro, que incluso durante la década de los 80 apoyaron el NBA<sup>7</sup>, empezaron a cansarse de haber invertido tanta energía. Además, algunos de ellos veían en la abolición del sistema del precio único un medio para dar dinamismo a un mercado en crisis. De esta manera, las asociaciones de profesionales aceptaron al final el abandono del precio fijo. Siete años después, y aunque el balance está lejos de ser satisfactorio<sup>8</sup>, la reintroducción del precio fijo no parece estar a la orden del día.

En **Grecia** el precio del libro está regulado por una ley aprobada en 1997 que prevé la posibilidad de otorgar un

descuento del 10%. Dicha ley se aplica también a los CD-Rom cuando se trata de una réplica de un libro. El precio fijo se aplica sólo durante los dos años siguientes a la publicación del libro, una vez pasado este plazo los libreros pueden establecer los precios libremente. Además, el dispositivo prevé excepciones en la venta de libros al sector público, así como a las instituciones culturales y científicas.

Hasta 1989, la venta de libros en **Irlanda** se regía por el *Net Book Agreement* (NBA) británico. Sin embargo, cuando la Comisión Europea se opuso en esta fecha a los aspectos transfronterizos del dispositivo, los editores irlandeses y las asociaciones de libreros intentaron proteger su producción, proponiendo un acuerdo a las autoridades de su país. Pero los responsables del Gobierno irlandés rechazaron la propuesta alegando que era incompatible con el derecho a la competencia. Desde la abolición del NBA británico en 1995, parece bastante improbable que Irlanda vuelva a un sistema de precios fijos.

En **Italia**, tras varios años de gestación, el parlamento italiano aprobó en febrero de 2001 una ley sobre el precio fijo. Sin embargo, tras una petición del senado, la ley fue sometida a la presidencia del consejo, que la juzgaba demasiado restrictiva. Según la asociación de editores italianos

7. Una encuesta representativa, realizada en 1989 sobre los libreros y editores británicos, demostró que el 80% de los editores y el 90% de los libreros estaban a favor del NBA. Véase Francis Fishwick, « Les implications économiques du Net Book Agreement », *Cahiers de l'Economie du livre*, no.2, 1989, pág. 4-31, pág. 29.

8. Véase el capítulo sobre las consecuencias del abandono del NBA.

(AIE), la versión definitiva de la ley debería ser presentada próximamente y entraría en vigor en la primavera de 2003. La ley prevé un margen más importante para los descuentos, en torno al 15%. Podemos suponer que el actual jefe del gobierno italiano, Silvio Berlusconi, que posee además el mayor grupo editorial del país, ha influido en el asunto.

En **Luxemburgo** una excepción del derecho a la competencia permite la imposición de precios fijos para los libros editados en el país. Sin embargo, no existe ningún dispositivo para la mayoría de los libros vendidos en Luxemburgo, importados en su mayoría de los mercados francófonos y germanófonos. Al mismo tiempo, los minoristas tienen la posibilidad de aplicar descuentos importantes en ventas de gran cantidad. El buen funcionamiento del mercado radica sobre todo en las relaciones consensuales entre los profesionales del mercado del libro.

Desde 1923 **Holanda** aplica un sistema de precio fijo basado en un acuerdo interprofesional, que goza de una exención sobre la ley de la competencia, confirmada en 1985 y 1997, pero en vigor únicamente hasta 2005. En cambio las importaciones de libros, así como los intercambios transfronterizos, sobre todo con la parte flamenca de Bélgica (el mercado flamenco representa el 25% del volumen de negocios de la edición holandesa) quedaron excluidos del acuerdo, debido a los diferentes procesos llevados a cabo por la Comisión Europea.

En **Portugal** el precio fijo fue instaurado por decreto ley en 1996. Aunque está inspirado en la ley Lang francesa, sus

condiciones son más liberales. El precio fijo sólo se aplica durante los 18 meses siguientes a la publicación de un texto y el descuento autorizado se eleva a 10%. Además la ley permite aplicar rebajas de hasta el 20% a bibliotecas públicas y escolares, algunos organismos sociales y, ocasionalmente, en manifestaciones culturales tales como salones del libro, festivales y otros eventos. Los libros de texto y los libros de ejercicios están completamente exentos de este dispositivo. Asimismo, existe una comisión técnica compuesta por profesionales del libro, asociaciones de consumidores y el ministerio de Cultura, que está encargada de evaluar regularmente la aplicación de la ley. Estas evaluaciones podrían desembocar en una serie de modificaciones técnicas del dispositivo, sin poner en duda los principios del precio fijo.

**Suecia** abolió el sistema de precio fijo en 1970. A pesar de un cierto número de voces críticas<sup>9</sup>, los profesionales del libro y los políticos no desean hoy en día volver a un sistema de precio fijo. Tras el abandono de dicho sistema, y con el fin de garantizar la edición de libros exigentes y especializados, los distintos poderes políticos han instaurado un importante sistema de subvenciones a la publicación. Asimismo, los fondos atribuidos a las bibliotecas públicas han sido considerablemente aumentados, y estas últimas constituyen el primer comprador del país.

9. Véase el capítulo sobre las consecuencias económicas del abandono del precio fijo.

Para ofrecer una descripción completa de la situación en los países de Europa occidental, hemos incluido los casos de Noruega y Suiza.

**Noruega** aplica actualmente un régimen de precio fijo basado en un acuerdo interprofesional, autorizado por los responsables de la competencia hasta 2004. Bajo la iniciativa del ministerio de Cultura noruego, se ha iniciado un proceso de reflexión sobre la conveniencia de adoptar una ley sobre el precio único. Hay que señalar que, contrariamente a sus vecinos daneses, que aplican un IVA del 25%, en Noruega los libros están exonerados de dicho impuesto.

En **Suiza** la situación es mucho más complicada. En las zonas lingüísticas francesa e italiana, no hay ninguna reglamentación respecto al precio del libro. Los editores suizos fijan el precio de los libros que publican, mientras que son los difusores quienes fijan el de los libros de importación francesa e italiana. En la Suiza alemana (aproximadamente el 70% de la población), los libreros aplican un precio fijo, según el sistema alemán ‘*Sammelrevers*’, al que se unieron oficialmente en 1993. En 2001, las autoridades suizas de la competencia se mostraron en contra de suprimir el acuerdo de los profesionales. La Federación profesional suiza presentó un recurso que fue aceptado por la Corte federal en agosto de 2002 y el dossier fue enviado ante la Comisión de la competencia.

## 5. Cuadro recapitulativo

De los 15 países de la Unión Europea, 9 aplican un régimen de precio fijo, apoyado por los profesionales de la edición y los poderes públicos. En otros dos países –Italia y Bélgica– hay leyes al respecto que están, ya sea en gestación, ya sea a la espera de entrar en vigor. En otros cuatro países –Reino Unido, Irlanda, Suecia y Finlandia–, los dispositivos de precio fijo han sido abandonados y la mayoría de los profesionales, ad igual que los poderes políticos, no manifiestan un gran interés por volver al precio fijo.

	Precio fijo	Tipo de dispositivo	Estado del debate
Alemania	si	ley desde 2002 (reemplaza el acuerdo interprofesional de 1887)	estable, en suspenso respecto a los intercambios con Suiza
Austria	si	ley desde 2002	estable
Bélgica	no	acuerdo en Flandes abolido en 1984	ley en preparación
Dinamarca	si	acuerdo interprofesional desde 1830	ley en preparación
España	si	ley desde 1975	estable
Finlandia	no	abolida en 1971	no hay vuelta atrás, por el momento
Francia	si	ley desde 1981	estable
Grecia	si	ley desde 1997	estable
Irlanda	no	abolida en 1989	no hay vuelta atrás, por el momento
Italia	-	ley votada en 2001, entrada en vigor en suspenso	debate sobre los detalles de la ley
Luxemburgo	si	acuerdo interprofesional	estable
Holanda	si	acuerdo interprofesional desde 1923	evaluación interna en 2005
Portugal	si	ley desde 1996	estable
Reino Unido	no	abolida en 1995	no hay vuelta atrás, por el momento
Suecia	no	abolida en 70	no hay vuelta atrás, por el momento

## FUERA DE LA UNIÓN EUROPEA

	<b>Precio fijo</b>	<b>Tipo de dispositivo</b>	<b>Estado del debate</b>
Suiza	si	acuerdo interprofesional	actualmente en debate por parte de las autoridades de la competencia
Noruega	si	acuerdo interprofesional	evaluación interna en 2004, reflexión sobre lo oportuno de una ley

**III. Efectos económicos del precio único del libro**

Las legislaciones europeas y nacionales en materia de derecho a la competencia consideran que a priori cualquier acuerdo para fijar los precios –ya sea horizontal (entre los productores o entre los difusores) o vertical (entre productores y difusores)– es una barrera a la competencia y prohíben formalmente este tipo de práctica. Algunas excepciones, como el precio fijo del libro, deben imponerse con considerable apoyo político. En la mayoría de los casos, las instancias concernidas insisten en que esta excepción se debe únicamente a su carácter estrictamente cultural, negando implícitamente la hipótesis de que este tipo de dispositivo sea algo bien fundado económicamente. Ya que, según la doctrina económica y jurídica actual, la fijación de precios tiene como único objetivo y consecuencia la formación de cárteles e implica una subida de los precios para el consumidor.

Sin embargo, desde hace cierto tiempo los defensores del precio fijo avanzan múltiples argumentos y estudios detallados para probar que, incluso desde un punto de vista económico, el sistema resulta beneficioso tanto para el consumidor como para la totalidad del sector. Para poder comprender

mejor y antes de comprobar su validez sobre los mercados que recientemente han sufrido un cambio de régimen, podría resultar interesante una breve presentación de los fundamentos teóricos del precio fijo.

Para extrapolar las posibles evoluciones de un mercado muy liberalizado, presentaremos en unas líneas la situación en Estados Unidos.

### 1. Algunas particularidades del mercado del libro

Antes de intentar un acercamiento teórico del precio fijo del libro, sería útil recordar algunas particularidades del mercado del libro.

Una de las características más importantes del mercado del libro es el derecho de explotación exclusiva de un texto que un editor posee a través de los derechos de autor. Esto crea una situación de competencia monopolística en el mercado editorial. El rasgo principal de dicha competencia reside en la incertidumbre por parte de editores y distribuidores sobre el éxito comercial de un producto, especialmente grande para el libro. Si un pequeño número de libros escritos por autores de best-sellers ofrecen garantías de rentabilidad<sup>10</sup>, el futuro de la mayoría de los libros es bastante difícil de determinar. En realidad se trata de 'prototipos', cuyo éxito de mercado dependerá de un conjunto de factores no controlables: apoyo de la crítica y de los libreros, el boca en boca, el ajuste a una necesidad difusa o no expresada.

Además, por lo menos en lo que respecta a las novedades, existe una doble asimetría de la información. En primer lugar, el lector debe estar informado sobre la existencia y el

contenido del libro. Y el libro posee una particularidad: el comprador no conocerá su valor más que una vez que lo haya comprado y leído. Es cierto, la información sobre las novedades se hace a través de los críticos que escriben y aparecen en los medios de comunicación, pero es verdad que éstos no se expresan más que sobre una ínfima parte de la producción y sus opiniones sólo llegan a una pequeña parte de lectores en potencia. Los libreros desempeñan entonces un papel primordial presentando las novedades y orientando a sus clientes. La presencia física de los libros es importante, aún para los lectores informados que ya conocen la existencia del título, puesto que a menudo les gusta ver por sí mismos la presentación del libro, leer la contraportada o algunas páginas elegidas al azar.

En segundo lugar, el editor necesita saber si el libro corresponde a lo que esperan los lectores potenciales y con qué volumen de ventas puede contar. En este caso el librero hace una pequeña prueba, propone la obra a un cliente y después transmite sus impresiones al editor. Para paliar la falta de información es importante, tanto para el editor como para el lector, que el libro se encuentre en el mayor número de puntos de venta. Además, esto favorece la compra impulsiva<sup>11</sup> que representa una gran parte de los libros vendidos.

10. Esta rentabilidad resulta algo relativa cuando, como en el caso de hoy en día para los grandes best-sellers, los márgenes están carcomidos por unos adelantos desorbitados, como es el caso de Stephen King y John Grisham para los que se necesitan vender millones de ejemplares para amortizar los costos iniciales.

11. Por definición, la parte de las compras impulsivas en relación al total de las ventas, es bastante difícil de determinar. Sin embargo, la mayoría de los expertos están de acuerdo en que puede llegar hasta el 50%. Véase F. Fishwick, 1989, *op. cit.*, pág. 10; Patrice CAHART, *Le livre français a-t-il un avenir? Rapport au ministre de la Culture et de la Communication*, Paris, 1988, pág. 108.

Esta incertidumbre explica en parte la omnipresencia del sistema de perecuación, que establece una clara diferencia entre el nivel de producción y el nivel de difusión. En efecto, la mayoría de los editores financian la publicación de la mayoría de su producción con los beneficios de unas pocas obras que han vendido bien.<sup>12</sup> La pertinencia económica de este sistema de reparto resulta difícil de evaluar, puesto que las motivaciones económicas y culturales se cruzan. Por una parte la incertidumbre sobre el éxito de los libros publicados obliga a los editores a repartir el riesgo entre varios títulos y a establecer un equilibrio entre el fondo y los libros arriesgados. Pero para muchos de los profesionales del libro, sobre todo los pequeños libreros, el sistema de perecuación traduce la voluntad de promover su pasión, lo que es un motivo muy noble pero mal aceptado por las autoridades de la competencia.

El carácter único, no sustituible, de cada libro introduce una elasticidad de precios reducida que no se da en otros productos. En un estudio, Francis Fishwick la sitúa entre  $-0,6$  y  $-1$ , lo que significa que una bajada de los precios del 10% tendría como consecuencia una subida de las ventas de entre 6 y 10%.<sup>13</sup> Las cifras que recoge Patrice Cahart, avanzadas por diversos especialistas, son más elevadas, entre  $-0,8$  y  $-1,5$ . Sin embargo se muestra escéptico ya que la variación de precios a pequeña escala no puede ser percibida por el cliente, que no compra dos veces el mismo libro<sup>14</sup>. En Alemania, un estudio sobre 3.400 compradores de libros de no ficción demuestra que el 73% de ellos hubiera pagado el libro más caro<sup>15</sup>.

Asimismo la naturaleza del libro limita las posibilidades de ahorros de escala. Las barreras de acceso al mercado no

son muy elevadas, sobre todo si las comparamos con otros productos culturales como discos, películas, etc. Aunque se observe una concentración en todos los niveles de la cadena de producción del libro, esta última está marcada por una estructura casi 'polipolística' de los actores, al menos a nivel de editores y libreros. Una estructura 'oligopolística estrecha' como para el mercado de discos no sería deseable desde un punto de vista cultural, ni económicamente ventajoso.

## 2. Fijación de precios en la teoría económica

### *El argumento de los cárteles*

Si los acuerdos de fijación de precios horizontales son difícilmente defendibles y vienen de un comportamiento anticompetitivo, los acuerdos verticales son más difíciles de

12. Las cifras de los libros vendidos con beneficios varían según los expertos y según el régimen de precios. En el sistema de precios fijos, no sobrepasan el 5%. Como se indica más adelante en el capítulo sobre el mercado británico, sólo el 1% de las novedades en Gran Bretaña pueden calificarse de best-sellers. A esto se añaden los libros de fondo que se venden bien durante un largo periodo de tiempo (diccionarios, manuales etc.). Según Hervé Corvellec, 7 millones de los 11 millones de libros vendidos en Francia en 1985 (excepto los libros de bolsillo) estaban repartidos entre los 100 primeros títulos. Véase Hervé Corvellec, « Comparaison Suède-France de l'économie du secteur du livre », *Cahiers de l'économie du livre*, 2, 1989, pág. 32-53, pág. 37.

13. Véase F. Fishwick, 1989, *op. cit.*

14. P. Cahart, 1988, *op. cit.*, pág. 121.

15. « Käufer kritisieren Bücher der mittleren Preisklasse », *W & V NEWS*, 31, 2.8.1996.

evaluar. Los economistas ven sobre todo tres motivaciones para la existencia de este tipo de acuerdo<sup>16</sup> :

- un cártel de productores
- un cártel de distribuidores / minoristas
- un acuerdo que interesa a dos grupos que desean garantizar un servicio que parece indispensable para el producto.

Respecto a la hipótesis de un cártel, podemos señalar que normalmente sólo se crea a dos niveles y en perjuicio del otro. Pero en el caso del precio único del libro, podemos constatar que en la mayoría de los países de Europa, tanto libreros como editores defienden unánimemente el sistema de precio único.

Según la teoría económica, la formación de un cártel está favorecida por :

- un número limitado de productores o distribuidores
- una estructura de costos similares para la competencia
- una gama de productos homogénea
- grandes barreras de acceso al mercado
- gran elasticidad de la oferta

Excepto esta última, todas las demás condiciones indicadas no se cumplen en el mercado del libro. Aunque lamentamos una tendencia a la concentración, el número de competidores sigue siendo extremadamente elevado (más de 1.000 editores y 5.000 puntos de venta en cada uno de los grandes países europeos) y el acceso al mercado resulta fácil.

Además, en Francia o en Alemania, el precio fijo es apoyado por el conjunto de la profesión, desde pequeños editores hasta grandes grupos como *Hachette* o *Random House/Bertelsmann*, y desde los pequeños libreros independientes hasta grandes grupos como *FNAC* o *Hugendubel*. Es decir, profesionales cuyos programas y costes son muy variados.

### *El argumento del servicio*

Una vez que podemos descartar la hipótesis de un cártel clásico, es interesante estudiar la tercera hipótesis, la de la garantía de un servicio a través de un precio fijo. Además, resulta instructivo que desde los años 70 los economistas y la jurisprudencia norteamericana, bajo la influencia de las teorías de la *Chicago School*, se han vuelto más abiertos a las excepciones de precios fijos que sus homólogos europeos<sup>17</sup>.

Esta teoría supone que la solicitud de ciertos bienes puede ser aumentada por los servicios. Estos servicios pueden consistir, por ejemplo, en la puesta a disposición de un

16. Véase por ejemplo : Howard P. Marvel y Stephen McCafferty, « The Welfare Effects of Resale Price Maintenance », *Journal of Law and Economics*, 28, 1985, pág. 363-379.

17. El economista británico J.A. Kay señaló en 1990 : « The American position [...] is that a vertical restraint will not normally be treated as anticompetitive unless it is imposed by wholesalers or manufacturers who themselves enjoy considerable market power, and appears to be related to the exercise or maintenance of that power : or unless retail competition has been considerably eroded. In little more than a decade, the U.S. have moved from being – generally – more critical of vertical restraints than Europe to being – generally – more indulgent. Should we follow ? » ; véase J.A. Kay, « Vertical restraints in European Competition Policy », *European Economic Review*, 1990, pág. 551-561, pág. 554.

producto, o de muestras de ensayo (por ejemplo, coches, perfumes), servicios de asesoramiento, de presentación, de pedido, de reparto, etc. Al mismo tiempo, un productor puede desear que su producto sea presentado más cerca del cliente, de manera que éste se sienta atraído. Sin embargo, no desea que sus productos sean utilizados como productos de ‘anzuelo’ (*loss leader*), algo que a primera vista puede parecer positivo pero que puede acabar acortando la vida del producto<sup>18</sup>.

Además, el productor necesita información sobre la demanda, sobre todo cuando se trata del lanzamiento de un producto nuevo. Junto con los estudios de mercado, el hecho de que el producto esté presente en un gran número de puntos de venta es uno de los medios más eficaces para obtener rápidamente información. En el otro sentido, el cliente puede desear información sobre la existencia y la naturaleza de los productos disponibles<sup>19</sup>.

Evidentemente, estos servicios generan costos para los distribuidores. El principal problema al que tienen que hacer frente es el ‘pasajero clandestino’ (*free rider*), un fenómeno según el cual el cliente se beneficia de los servicios propuestos, pero al final va a comprar el producto en otro sitio donde el precio es más interesante precisamente porque no hay servicios.

Para evitar el ‘pasajero clandestino’ hay varias alternativas :

- Se podría hacer pagar al cliente según el servicio del que se beneficia, lo que parece poco factible y además podría disuadir a la clientela<sup>20</sup>
- Los productores podrían ofrecer condiciones más interesantes a los minoristas, que ofrecen servicios. Esto

sería un problema a la hora de evaluar los servicios e iría en contra de las legislaciones de algunos países que prohíben la discriminación.

- La fijación del precio de venta al mayorista. Esta parece ser la alternativa más interesante. A falta de poder beneficiarse de un descuento sobre el producto, el cliente irá hacia el distribuidor que le ofrece una mayor cantidad de servicios. Los distribuidores se verán obligados a desplazar la competencia de precios hacia la competencia de servicios, que incluyen una oferta diversificada y una presentación de novedades<sup>21</sup>.

La validez del argumento de servicios depende de la naturaleza del producto, del mercado, y sobre todo de la demanda real de servicios. El inconveniente sería hacer pagar al cliente un servicio que no necesita, penalizando así a una parte de la clientela. Sin embargo, si se trata de mercados que reclaman muchos servicios, la eliminación del fenómeno del ‘pasajero clandestino’ podría justificar este dispositivo<sup>22</sup>.

18. Véase H.P. Marvel / S. McCafferty 1985, *op. cit.*, pág. 374-380.

19. Véase Marco Gambaro, « Approches théoriques de l'industrie du livre », *Cahiers de l'économie du livre*, 8, 1992, pág. 82-101.

20. Véase Lester G. Telser, « Why should manufacturers want fair trade? », *Journal of Law and Economics*, 1960, pág. 86-105, pág. 92 y ss.

21. Véase Dennis W. Carlton y Jeffrey M. Perloff, *Modern industrial organization*, 2<sup>nd</sup> ed., Nueva York, 1994, pág. 530-535.

22. H.P. Marvel / S. McCafferty, 1985, *op. cit.*, pág. 360-364.

*El argumento del servicio aplicado al precio fijo del libro*

En el mundo del libro los minoristas prestan un número importante de servicios. En efecto, las librerías tradicionales ofrecen un abanico de servicios costosos, que tienen que ser abonados, tales como una amplia variedad de títulos, una financiación previa del stock, consejos por parte del personal competente, así como el servicio de pedidos, la mayoría de las veces sin necesidad de compra. Además, la existencia de una red de librerías cercanas constituye en sí misma una gran ventaja para el lector, ya que reduce sus gastos a la hora de comprar un libro.

En un sistema de precio fijo, la garantía de los márgenes sobre los libros mejor vendidos permite la financiación de los servicios. A falta de una incitación de precios más bajos, a menudo el lector elige el punto de venta con una mayor selección de obras y mejores servicios. En el régimen de precio fijo existe una competencia entre librerías pero en el ámbito de los servicios.

*Consecuencias del abandono del precio fijo*

Los defensores del precio único creen que el abandono de este sistema es una evolución negativa que tiene varias etapas (véase el esquema desarrollado por François Rouet, página siguiente).

- **Concentración de la venta al por menor**

Al principio, algunas grandes cadenas especializadas, así como los hipermercados, proponían rebajas importantes

sobre algunos libros, sobre todo best-sellers. Además, podían utilizar ciertos libros como anzuelos vendidos a pérdida, esperando recuperar lo invertido una vez que las ventas aumentaran, o intentando atraer clientela nueva. Estos descuentos ponían en peligro el frágil sistema de perecuación practicado por pequeñas y medianas librerías tradicionales. Los librereros sufrieron enseguida el efecto del ‘pasajero clandestino’ mediante el cual el cliente, una vez que había utilizado estos servicios, compraba en otro punto de venta que ofrecía un descuento importante; por ejemplo, un hipermercado, Internet o por correo.

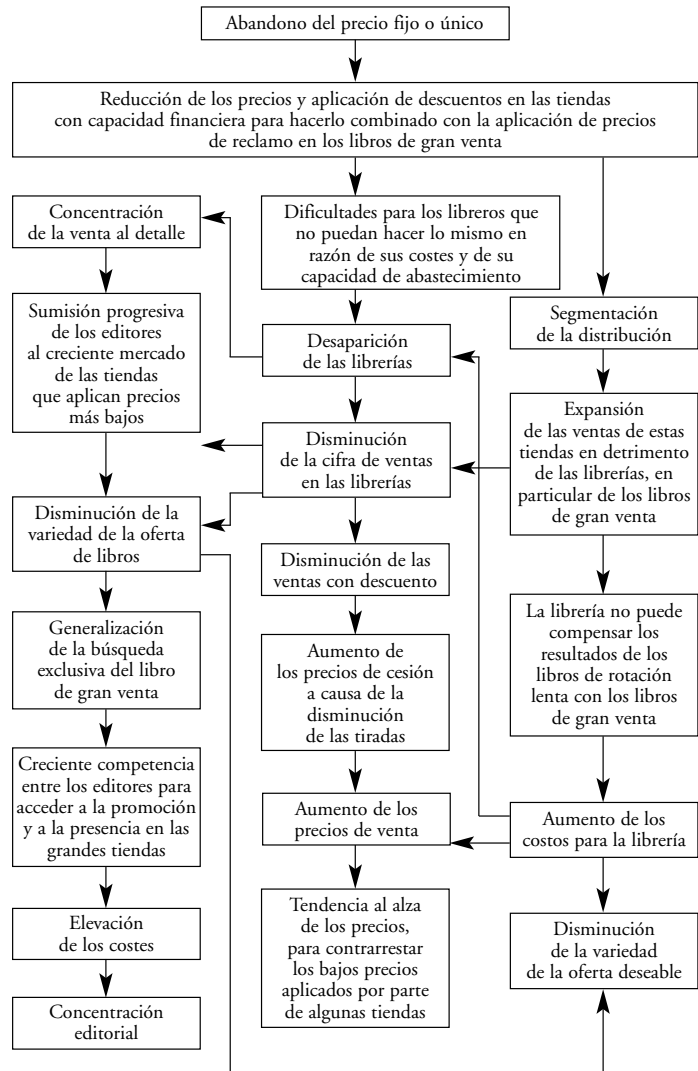
Para evitar el ‘pasajero clandestino’, a las librerías tradicionales no les quedaba más remedio que proponer descuentos similares sobre los libros mejor vendidos, lo que dificultaba la financiación de fondos o de novedades.

El librero hubiera podido reducir la variedad de títulos y concentrarse únicamente en los libros más vendidos, pero un margen de maniobra demasiado reducido no le habría permitido hacer frente a los competidores con una solidez financiera más importante. Al final esta evolución hizo que muchas librerías tradicionales cerraran.

- **Disminución de la diversidad**

Mientras que los libros de rotación rápida son propuestos a precios atractivos, los libros que se venden con menos facilidad (libros especializados, exigentes, novedades) pierden sus tradicionales puntos de venta, ya que para los librereros que subsisten, este tipo de libros se han convertido en un riesgo económico importante. La disminución de los puntos de venta trae consigo una disminución del catálogo propuesto y como consecuencia de este problema la

**Consecuencias de un Eventual Abandono del Modelo de Precio Fijo o Único**



Fuente : François Rouet, *Le livre : mutations d'une industrie culturelle*, Paris, la Documentation française, 1992, p. 257.

producción de libros difíciles descendió considerablemente. El cliente, sobre todo el que no vive cerca de una gran ciudad, se enfrenta al mismo problema : la disminución de los puntos de venta y de la variedad de los libros propuestos.

**• Fijación de libros a rotación rápida y concentración editorial**

De la misma manera los editores estarían obligados a privilegiar los libros que se venden bien. Como la creación de un best-seller es algo aleatorio, deben concentrar sus esfuerzos sobre las condiciones materiales : autores confirmados, tiradas importantes y el establecimiento de mercática adecuada.

Esta elección, junto a los avances que cobran los autores de éxito, aumentaría los costes de tal manera que sólo podrían permitírselo los editores con una importante base financiera. De tal manera, si los libreros se arriesgan menos para presentar las novedades, los editores se verían obligados además a retribuir a los libreros por el lanzamiento de nuevos libros, o al menos a hacerse cargo de todos los gastos del emplazamiento de los libros, y a conceder la posibilidad de devolver los libros no vendidos sin coste suplementario. Se crearía entonces un mercado a dos velocidades, una con editores y libreros especializados por un lado, y la otra con grandes grupos de edición y difusión por el otro.

**• Aumento del precio medio del libro**

Si el precio de los libros más vendidos baja de forma significativa, los otros títulos deberían sufrir un aumento. Es importante señalar que se considera que el precio del libro es algo que tiene poca elasticidad, lo que significa que una

bajada de los precios no implica necesariamente una subida proporcional de las ventas. Si el consumidor realiza un beneficio sobre un número restringido de best-sellers, probablemente tendrá que pagar más caros la mayoría de los otros libros. La bajada de las tiradas implica un aumento de los precios de coste.

### 3. Experiencias de los mercados liberalizados

No resulta fácil probar sobre el terreno las teorías desarrolladas a favor o en contra del precio fijo, ya que las comparaciones de zonas con o sin dispositivo de precio fijo tropiezan constantemente con dificultades metodológicas que suelen emanar de una diferencia de contexto. Así, los datos socio-culturales (el anclaje de la lectura como práctica cultural), económicos y demográficos son en gran parte responsables de las divergencias entre dos países. Asimismo, una evolución particular en el tiempo se debe a menudo a factores coyunturales difíciles de evaluar. Por ejemplo, la concentración de la producción y la difusión son tendencias ‘pesadas’ que podemos observar en la mayor parte de los países europeos.

Sin embargo, las experiencias en ciertos países que recientemente han abandonado o adoptado el precio fijo permiten deducir algunas tendencias que parecen apoyar las tesis a favor del efecto benéfico del precio fijo.

### *La industria discográfica*

Es un mercado de bienes culturales que sirve a menudo de ejemplo sobre los efectos nefastos de la competencia monopolística. En los años 70-80, observamos una disminución radical de los puntos de venta. En Holanda<sup>23</sup> pasaron de 5.000 a 1.000 entre 1975 y 1985; en Francia de 2.000 a 350 entre 1983 y 1988.<sup>24</sup> Esta disminución llevó consigo una caída de los productos ‘difíciles’ (por ejemplo, repertorio clásico) y una uniformización de la producción. La concentración del 90% de la producción mundial en 5 casas de discos no ha sido compensada por una bajada de los precios. A pesar de que los costes de producción son relativamente baratos, la posibilidad de obtener descuentos es bastante limitada, incluso en los puntos de venta que ofrecen pocos servicios (grandes almacenes, grandes superficies). Incluso si, por la integración internacional de la producción, la aplicación de un régimen de precio fijo resulta totalmente irrealista, podemos señalar que el balance de la evolución del mercado discográfico es más bien negativo, al menos en lo que respecta a la variedad propuesta y a la densidad de puntos de venta. Además, los aspectos negativos no están compensados por una reducción significativa de los precios.

*Francia tras la ley Lang*

En Francia, tras algunos ataques a la ley Lang durante los cinco años que siguieron a su adopción en 1981, la gran mayoría de los profesionales terminó por apoyarla en la década de las 80. Incluso la gran cadena de librerías *FNAC*, una de las detractoras más virulentas del precio fijo, terminó por convertirse en defensora de dicho sistema.

Sin embargo, el grupo de gran distribución *Leclerc* puso varias denuncias que terminaron obligando al gobierno francés a cambiar algunos dispositivos. Ahora, 20 años después, los profesionales del libro y las asociaciones de consumidores se declaran satisfechos con la ley, que se ha convertido en un modelo para los países que han decidido unirse recientemente al dispositivo de precio fijo<sup>25</sup>.

En primer lugar, la ley constituye una « bocanada de oxígeno »<sup>26</sup> para las pequeñas librerías, que con una interesante variedad de títulos, han sabido resistir mejor a las tendencias de concentración que otros sectores de la venta al por menor. A pesar del ambiente hostil en el que viven (desarrollo de hipermercados y de grandes superficies especializadas, agrupación de librerías medianas, subida espectacular del alquiler de los locales, lo que encarece las cargas), las librerías aún representaban en 1990 el 29% del mercado.

La hipótesis de la competencia por servicios se puede verificar comparando la variedad de títulos propuesta en las grandes superficies no especializadas, que han aumentado considerablemente. El director de la cadena *Carrefour*, hoy en día segundo grupo mundial de distribución, declaró en 1990 que su grupo había compensado la bajada de las ventas diversificando la oferta. Antes de la introducción del precio

fijo, la variedad propuesta en los hipermercados estaba entre los 4.000 o 5.000 títulos, y en raras ocasiones superaba los 10.000. Sin embargo, en 1990 había más de 200 hipermercados que proponían más de 10.000 títulos, y en 60 de ellos la variedad estaba considerada como equivalente al de una buena librería<sup>27</sup>.

La oferta de títulos experimenta una progresión constante hasta llegar actualmente a las 50.000 novedades al año. Al mismo tiempo, esta evolución empieza a preocupar a los profesionales porque implica una bajada constante de las tiradas medias (de 13.655 en 1981 a 8.574 en 1993, estable desde entonces<sup>28</sup>). Sin embargo, mientras esta caída no lleve a una disminución de los precios de venta, sólo podemos alegrarnos de que haya tal variedad de títulos.

Si, durante los 10 primeros años de la ley Lang, es posible constatar una diferencia creciente entre la bajada de las tiradas y la evolución de los precios, esto se debe sobre todo a la recuperación de los costos. Además, hay que señalar que la subida de los precios fue inferior a la inflación de los demás productos de venta al detalle en el mismo período en Francia.

23. Véase Carlo van Baelen, « Les conséquences de l'absence de prix unique pour le livre en Flandre », *Cahiers de l'économie du livre*, 5, 1991, pág. 5-32, pág. 30.

24. P. Cahart, 1988, *op. cit.*, pág. 107.

25. Los textos de la ley Lang se pueden consultar por Internet :

<<http://www.adminet.com/loi85-660.html>>.

26. Véase Hervé Renard y François Rouet, « L'Économie du livre : de la croissance à la crise », en Pascal Fouché, dir., *L'Édition française depuis 1945*, París : Cercle de la Librairie, 1998, pág. 641-737, pág. 723.

27. Véase, François Rouet, *Le livre. Mutations d'une industrie culturelle*, París, 1992, pág. 184-187.

28. H. Renard / F. Rouet, *op. cit.*, pág. 737.

Hoy en día los expertos coinciden en que la incidencia del precio fijo sobre la evolución ha sido mínima, pero que éste protege a una gran parte de la producción de un encarecimiento masivo. Al mismo tiempo, limita la distancia que se está creando entre los títulos de rotación rápida y de rotación lenta, como podemos ver en el ejemplo de los países anglosajones que aplican la libertad de precios<sup>29</sup>.

Por otra parte, hay que señalar una evolución reciente que podría traer consigo graves consecuencias para el mercado editorial francés. Se trata de la compra del polo editorial del grupo *Vivendi* por su principal competidor, *Hachette*. Si, como la mayoría de los expertos afirman, la Comisión da luz verde a esta adquisición en marzo de 2003, este nuevo grupo poseerá un peso inédito en Europa, ya que controlará no sólo el 70% a 80% de la producción editorial francesa, sino la casi totalidad de la distribución del libro. Por ello, tendrá un enorme poder de mercado capaz de poner en peligro a medio plazo el frágil equilibrio del mercado francés del libro.

#### *Suecia : ¿un modelo aparte ?*

El caso de Suecia demuestra la dificultad de las diferencias culturales a la hora de comparar con otros países. Tras haber estado exento de la prohibición de fijación de precios en 1965, el libro sueco perdió este privilegio en 1970. Desde entonces se han dado varias tendencias fuertes que pueden explicarse por la desaparición del precio fijo.

Así, la reducción progresiva del número de librerías, que empezó en 1968-1969, creció con la caída del precio fijo. Efectivamente, la tendencia a la concentración se dio en todos

los sectores de la venta al por menor, pero el de las librerías fue, estadísticamente, el más elevado<sup>30</sup>. En comparación con Francia, hay que decir que el cierre de las librerías en Suecia (-19% entre 1969 y 1982) afectó sobre todo a las ciudades pequeñas de menos de 10.000 habitantes. Sin embargo, los clubes del libro experimentaron una fuerte progresión y a finales de los 70 representaban el 40% de las ventas, a pesar de que sólo proponían un catálogo de unos 3.000 títulos<sup>31</sup>.

La particularidad de Suecia reside en la importancia de sus bibliotecas, que constituyen el primer canal de acceso al libro. Suecia posee una red muy densa de bibliotecas públicas, generosamente financiadas. En 1980 los gastos de las bibliotecas por habitante eran cinco veces más elevados que en Francia<sup>32</sup>. Hasta el año 2002 como los libros tenían que soportar un IVA muy elevado, en torno al 25%, los lectores solían ir con más frecuencia a la bibliotecas<sup>33</sup>. En Suecia se tomaron prestados en 1986 74 millones de libros, mientras que sólo se vendieron 40 o 45 millones. En Francia la relación era la inversa : 122 millones de libros prestados frente a 250 millones de libros vendidos.

El análisis de la evolución de precios parece complejo. Mientras que durante los primeros 20 años tras el abandono del dispositivo, los precios de la literatura y el libro infantil

29. *Ibid.*, pág. 734-737.

30. Véase Thomas Richter, *Die Aufhebung der Preisbindung für Bücher. Fallbeispiel Schweden*, Wiesbaden, 1995, pág. 77-79.

31. H. Corvellec, 1989, *op. cit.*, pág. 50-52.

32. *Ibid.*, pág. 52-54.

33. El 1 de enero de 2002, Suecia bajó el IVA sobre el libro de 25% a 6%. Véase Antoine Jacob, « Les pirates de l'édition scandinave », *Le Monde*, 17.01.2003.

bajaron, los de los libros especializados y de bolsillo aumentaron. Pero debemos relativizar esta subida, porque se debe en gran medida a una necesidad creciente de manuales escolares, así como a un crecimiento significativo de la literatura popular, mientras que la literatura ‘exigente’ sufrió una bajada<sup>34</sup>.

Para incitar a los editores a publicar al menos algunos textos ‘exigentes’, a pesar de la caída de las perspectivas de venta, las autoridades suecas pusieron en marcha un sistema de subvenciones bastante más importante que en los demás países europeos. Estas subvenciones se otorgan directamente a los editores, tras la presentación de un proyecto de libro. Los encargados de distribuirlas son una serie de comisiones nombradas por el Estado, compuestas por profesionales, expertos y representantes estatales. Cada año se publican 700 títulos que gozan de una subvención. Sin embargo, Hervé Corvellec señala que el IVA colectivo sobre el precio del libro, fijado al exorbitante nivel del 25%, representa 7 veces la cantidad total destinada a subvenciones<sup>35</sup>.

En resumen, podemos constatar que el modelo sueco no representa una alternativa viable al régimen de precio fijo. Los efectos positivos que se esperaban conseguir con la liberación –bajada de precios, dinamismo del mercado– no se han dado. Y si la política de ayudas masivas parece satisfacer a los suecos, dudamos que sea extrapolable a cualquier otro contexto cultural. Los profesionales de la mayoría de los demás países probablemente no desean someterse a una doble influencia del Estado : primero a través de las subvenciones, con todos los problemas de los criterios aplicados por las comisiones, e incluso una posible (auto) censura que toda práctica de subvenciones conlleva; y segundo, como

comprador a través de sus bibliotecas, que sustituyen a libros y lectores<sup>36</sup>.

### *La evolución en Flandes tras la abolición del precio fijo*

El ejemplo de Flandes ilustra perfectamente el problema de una cuenca lingüística. La prohibición de la Comisión Europea de aplicar un precio fijo sobre los libros importados significa en realidad el final del dispositivo belga.

Las consecuencias han sido muy negativas. Bajo la presión ejercida por las tiendas no especializadas y las grandes cadenas, las librerías tradicionales se vieron enseguida enfrentadas a problemas de rentabilidad. Incapaces de competir con las grandes cadenas en materia de precios, por falta de índice de rotación y de un fondo financiero suficiente, algunas librerías intentaron especializarse. Pero enseguida fueron víctimas del síndrome del ‘pasajero clandestino’, sobre todo en grandes ciudades como Gante o Amberes, donde los hipermercados y otras cadenas como *FNAC* llevaron a cabo una política de precios muy agresiva.

La evolución del mercado del libro en Flandes después de 1984 parece consolidar las teorías de los defensores del precio fijo :

34. T. Richter, 1995, *op. cit.*, pág. 83-87.

35. H. Corvellec, 1989, *op. cit.*, pág. 41.

36. El refuerzo masivo de las bibliotecas, algo bueno en sí mismo, suscita el problema de la remuneración del préstamo público que afecta a un gran número de lectores potenciales. En los dos últimos años ha sido un debate muy candente en Francia.

– A largo plazo, el aumento de la competencia no implica una bajada del precio del libro. Los importantes descuentos permitidos inicialmente fueron reducidos. Del 20% aplicado al principio se ha pasado al 10% sólo en libros de gran venta. Los precios de los libros más difíciles sufrieron una subida por encima de la media, así como una disminución de su disponibilidad. Un ejemplo, el precio medio de los libros importados aumentó un 35,8% entre 1983 y 1988, frente a sólo un 20,7% en Holanda en los mismos títulos<sup>37</sup>.

– La tesis de la elasticidad restringida del precio del libro parece confirmarse. La bajada de ciertos títulos no implicó una subida de las ventas. El mercado se desplazó a nivel de la difusión, pero no aumentó. Esto se explica entre otras cosas por la bajada de las compras impulsivas, originada por la obsesión de los lectores de poder encontrar un libro más barato en otra parte.

– Un cierto número de servicios desapareció, o su calidad se vio bastante reducida: alargamiento del plazo de los pedidos, ausencia de consejos y orientación, supresión de envíos de prueba, etc. Entre 1983 y 1988 el número de nuevos títulos holandeses importados de Bélgica pasó de 47% a 39%, lo que parece apoyar la tesis de una falta de información inducida por la transformación del mercado.

### *Gran Bretaña: siete años después del 'big-bang'*

La abolición del *Net Book Agreement* en Gran Bretaña abrió el último –y sin duda el más interesante– ‘laboratorio’

para evaluar las consecuencias de la libertad de precios. Desgraciadamente, y después de toda la tinta que corrió inmediatamente después de esta decisión, hoy tenemos pocas cifras.

« El abandono del NBA se hizo en una mezcla de fatalismo, esperanza y aprensión. Fatalismo frente a las presiones ejercidas por las autoridades de la competencia europeas y británicas, esperanza en un impulso capaz de relanzar un mercado estancado y aprensión frente a las transformaciones del mercado. » Así predijo en 1995 Trevor Glover, director de *Penguin* y co-iniciador de la caída del sistema guerras de precios, erosión de los márgenes, disminución de los títulos en las pequeñas librerías<sup>38</sup>.

Seis meses más tarde, Ainslie Thin, director de la cuarta cadena de libros en Gran Bretaña, hizo un primer balance amargo de los efectos de la abolición del NBA sobre su empresa. Obligado a ofrecer descuentos de hasta el 37%, tuvo pérdidas en torno a 253.000 libras esterlinas en el primer trimestre de 1996. Previó tener que asociarse en mayor medida a los grandes editores, comprar cantidades más grandes de un mismo título y reforzar el espacio de venta en las tiendas. Sin embargo, la elasticidad del precio disminuye dramáticamente a partir de 20% de descuento y toda rebaja por encima de esta cantidad significa una pérdida ‘seca’<sup>39</sup>.

37. Véase C. van Baelen, 1991, *op. cit.*, pág. 24.

38. « Der Wettbewerb scheucht Englands Buchmarkt auf », *Die Welt*, 28.9.1995.

39. Ainslie Thin, « NBA-Kollaps hat schon viel gekostet, doch es steht noch mehr Ärger ins Haus », *Buchreport*, 28, 11.7.1996, pág. 22-23.

El economista Francis Fishwick constató lo mismo en 1996 :

« La demanda de libros aumentó en torno al 5% en términos de volumen en el último trimestre de 1995, comparado con el mismo periodo en 1994. Pero el aumento en volumen no ha sabido compensar el descuento medio. En otras palabras, la demanda se ha revelado no elástica – un cambio de precio no ha generado una subida proporcional de las ventas »<sup>40</sup>.

Aun si las ventas de libros se recuperaron en 1997 y 1998 gracias a una nueva alza de la coyuntura, Fabrice Piault elaboró en 2000, cinco años después de la abolición, un balance más bien mitigado<sup>41</sup>. Efectivamente, los precios bajaron de manera significativa en los libros más vendidos, pero eso no concierne más que a 1.000 títulos en una producción anual de 100.000 novedades. Estos 1.000 libros representaban un título vendido sobre tres –frente a sólo 1 sobre cinco en Estados Unidos– y el 20% de las ventas en valor. El encarecimiento de los precios medios sufrió una subida del 16 % en cinco años, una cifra muy superior a la inflación general de los productos al por mayor, que en el mismo período fue del 9%. En Francia, los precios de los libros sólo aumentaron un 5% durante el mismo periodo de tiempo. La media hace que los consumidores paguen los libros más caros.

La concentración de la difusión también creció. Incapaces de seguir la tendencia y hacer descuentos de hasta el 50% en los best-sellers, un gran número de librerías independientes se vio obligado a cerrar. Su supervivencia se fragiliza aún más cuando el mercado de las 'regiones' pasa

exclusivamente a manos de los mayoristas. La cuota de mercado de independientes se redujo de 12% a 10% entre 1995 y 1998, situándose ampliamente por debajo del mercado norteamericano (17%).

Esta tendencia se vio reforzada con la fusión de varias grandes cadenas de librerías<sup>42</sup> y por la explosión del fenómeno de *superstores* (librerías de gran superficie). El grupo norteamericano *Borders*, que llegó al mercado británico en 1998, abrió en dos años seis grandes superficies comprendidas entre los 1.500 y 3.800 m<sup>2</sup>. La competencia, *Waterstone's*, respondió con la apertura de siete tiendas de entre 1.500 y 6.500 m<sup>2</sup>. La concentración de la distribución y las grandes inversiones obligan a los nuevos grupos a instaurar una política de precios muy agresiva. Hacen presión sobre los editores que debían concederles descuentos de hasta el 60%. Este traspaso de poder hacia los minoristas ejerce una presión constante en toda la profesión.

En resumen, podemos constatar la constitución de un mercado a dos velocidades, que lleva consigo una nueva cultura del best-seller. Dejando a un lado el 1% de best-sellers, los libros se han vuelto más caros y menos disponibles. Los profesionales del libro se ven obligados a seguir una dinámica que ha desplazado la calidad editorial y de servicios hacia criterios puramente económicos.

40. Francis Fishwick, « Profits left on the shelf. Last year's ending of the Net Book Agreement has failed to trigger a surge in sales », *Financial Times*, 18.7.1996.

41. Fabrice PIAULT, « England jungle. L'inquiétante mutation génétique du marché britannique cinq ans après l'abandon du prix fixe », *Livres Hebdo*, 367, 4.2.2000, pág. 6-10.

42. Compra del *Menzies* por *WH Smith*; de *Heffers* y *Austicks* por *Blackwell*; fusión de *Dillon's* y *Waterstone's*; Véase *ibid.*, pág. 8.

*El caso estadounidense*

La ausencia de precio fijo no puede explicar todas las particularidades del mercado editorial estadounidense, ya que éste se inscribe en un contexto cultural, demográfico y económico muy distinto al de los países europeos.

En primer lugar, la lectura está menos aferrada en la cultura estadounidense que en los países europeos. El prestigio social que conlleva la lectura y el hecho de participar en la producción de libros (autores, editores, libreros) es mucho menos elevado. Por otra parte, disponer de un mercado tan grande, demográficamente hablando, reduce los costes de producción de libros. Las tiradas medias son mucho más importantes que las de los países de una cuenca lingüística reducida. Sin embargo, es interesante señalar algunas características propias al mercado estadounidense, imposibles en un régimen de precio fijo, y que constituyen, sobre todo en los aspectos ligados a la comercialización, la perspectiva de los países europeos que han liberado completamente el mercado del libro, como en el caso de Gran Bretaña<sup>43</sup>.

A finales del siglo XIX los editores estadounidenses intentaron introducir un sistema de precio fijo. En 1900 y 1901 se crearon la *American Publishers Association* (APA) y la *American Booksellers Association* (ABA), cuyo principal objetivo era limitar los descuentos y rechazar las ventas a los saldistas. Pero el decreto Macy's de 1913 marcó para siempre el fin de cualquier tentativa de precio fijo.

Hoy en día, este debate ha caído en el olvido. Una reintroducción del precio fijo resulta completamente irrealista. Los editores estadounidenses indican en la portada de sus libros el precio recomendado, pero conceden un descuento

del 40% al 50% a los minoristas, que pueden vender los libros al precio que deseen. Los *superstores* de cadenas como *Barnes & Noble* proponen descuentos del 30% en los títulos mencionados en la lista de best-sellers del *New York Times*, 20% en los libros encuadernados y 10% en los de bolsillo. Esta política del descuento ejerce una presión enorme sobre las librerías independientes, que no se pueden permitir las mismas rebajas. Su cuota de mercado se sitúa en torno a un 18% y la de las grandes cadenas en un 22% con una tendencia al alza<sup>44</sup>. El resto se vende a través de clubes del libro, por correo o por canales de distribución no especializados (supermercados, *drugstores*, etc.)

Pero, más allá de las librerías, la política de descuento ejerce una presión económica sobre toda la industria del libro, que refuerza la concentración sobre los best-sellers de rotación rápida. Los libros que en principio no están destinados a ser best-sellers cada vez tienen menos posibilidades de ser publicados. En efecto, las grandes cadenas proponen una gran variedad de títulos, pero no orientan a los clientes hacia los títulos que se venden poco.

La publicación de textos exigentes, también llamados « *small books* » (ciencias humanas, literatura extranjera, historia del arte, poesía etc.) se ha convertido en una especialidad de pequeños editores y editoriales universitarias. Estas últimas publican entre 8.000 y 10.000 títulos al año, más o

43. Juliette Joste propone una buena descripción de las particularidades del mercado norteamericano: Juliette Joste, « Tendances récentes du marché du livre aux Etats-Unis », *Cahiers de l'économie du livre*, 6, 1991, pág. 61-118. Para la evolución reciente, véase André Schiffrin, *L'édition sans éditeurs*, La Fabrique, París 1999.

44. Cifras para el 2000, véase GEISEL, Sieglinde, « Die Unübersichtlichkeit des freien Buchmarkts », *Neue Zürcher Zeitung*, 16.3.1998.

menos el 20% de la producción total estadounidense. Este reparto implica un mercado a dos velocidades. Mientras que las grandes editoriales hacen tiradas de al menos 25.000 ejemplares, para las editoriales universitarias vender 5.000 ejemplares es un éxito. Además sus precios de venta son bastante más elevados. Si una novela publicada por un gran editor no cuesta más de 25 dólares, los libros de las editoriales universitarias rondan los 35 o 40 dólares. Así, estas últimas se ven obligadas a seleccionar los títulos que publican, no según el interés cultural o científico, sino por su potencial de venta, para poder financiar los títulos deficitarios. Además, recientemente algunas editoriales universitarias sufrieron cortes presupuestarios y controles de rentabilidad por parte de sus respectivas direcciones. Incluso algunas de ellas se vieron obligadas a entregar una parte de sus beneficios a la universidad<sup>45</sup>.

Otro fenómeno muy preocupante es la devolución de los libros no vendidos. Tras la prohibición del precio fijo, los editores empezaron a permitir la devolución de los títulos no vendidos a cambio de que las novedades estuvieran presentes en las librerías cuando se publicaban las críticas. Esta práctica se generalizó durante los años 40 y 50, y desde los 70 la posibilidad de devolver los libros no vendidos se aplica a todo tipo de obras. El hecho de que los libreros sean totalmente reembolsados es un caso único dentro de la venta al por menor en Estados Unidos. A principios de los 80 el índice de devolución sobrepasaba el 25% y generaba costes de manutención y transporte en torno a 120 millones de dólares<sup>46</sup>.

El índice de devolución es particularmente dramático –alrededor del 50%– para los libros de bolsillo baratos.

Incluso los libreros pueden arrancar las portadas para enviarlas al editor como prueba de los invendidos. Pero la situación de las novedades también es fatídica, ya que el índice de devolución se sitúa en torno al 60%.

El acceso de las novedades al mercado resulta bastante costoso para los distribuidores y por ello intentan recuperar una parte de sus inversiones haciendo presión sobre los editores. Una de las últimas acciones en este sentido ha sido la decisión de la cadena *Barnes & Noble* de alquilar sus escaparates al mejor postor.

45. Para la situación precaria de University Presses, véase el artículo de André Schiffrin, « Les presses universitaires américaines et la logique du profit », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 130, diciembre de 1999, pág. 77-80.

46. Véase Howard P. Marvel y Patricia B. Reagan, « Restrictions verticales de la concurrence et lancement des nouveautés », *Cahiers de l'économie du livre* 9, 1993, pág. 117-135, pág. 125. A título de comparación, Patrice Cahart cifra el índice de devolución en Francia en 1987 alrededor del 13%; véase P. Cahart, 1988, *op. cit.*, pág. 103.

#### **IV. Aspectos políticos y jurídicos del precio del libro**

## **1. El precio fijo como instrumento de la política cultural**

Hasta aquí hemos considerado el precio fijo desde el punto de vista económico. Hemos constatado que sus efectos son mayoritariamente benéficos para el conjunto de la producción editorial y el mercado del libro. Es cierto que penaliza a algún tipo de consumidores y de actores económicos, como el lector que sólo lee best-sellers consagrados, los grandes editores y las cadenas de librerías que quieren dar salida rápidamente a una gran cantidad de títulos de corta vida. Pero para la mayoría de los implicados –editores, librerías, compradores de diversos tipos de libros– los efectos son globalmente positivos.

Sin embargo, el principal interés del precio fijo del libro sigue siendo su capacidad para realizar algunos objetivos culturales. El libro es un bien cultural que todos los Estados defienden y cuya difusión debe ser promovida por el Estado. Este último interviene en varios niveles en el comercio del libro :

– El estado es el mayor comprador de libros. Sus adquisiciones destinadas a bibliotecas, escuelas y entidades públicas representan hasta el 50% del volumen de negocios del sector editorial<sup>47</sup>.

– La mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea llevan a cabo una política de promoción de la lectura a través de subvenciones a toda la cadena de producción (autores, traductores, editores y libreros)<sup>48</sup>.

– El Estado puede intervenir directamente para modificar las reglas de la competencia a las que está sometido el libro. Así, la mayoría de los Estados europeos prevén un índice preferencial para el IVA, que varía entre 0% y 25% según los países (véase el cuadro en anexo, « Los índices del IVA en Europa »). Naturalmente, esta enorme disparidad tiene fuertes incidencias sobre el precio de venta del libro.

La defensa del precio del libro forma parte de esta política cultural que protege el libro como un bien cultural, así como la producción intelectual que representa. En efecto, la mayoría de los países de la Unión Europea que defienden el precio fijo, consideran que dicho sistema cumple varios objetivos políticos.

Resumiendo brevemente, podemos decir que el precio fijo del libro :

– Preserva la existencia de una red densa y variada de librerías. Garantizándoles unos márgenes mínimos, evita una guerra de precios sobre los títulos de rotación rápida que tendría como consecuencia la erosión de los

márgenes de los libreros y pondría en peligro el sistema de perecuación. Además, la defensa de una red de librerías densa y repartida equitativamente sobre todo el territorio corresponde a un objetivo importante que es el acondicionamiento regional, iniciado desde hace algunos años en la mayoría de los países europeos. Por razones urbanísticas y sociales, casi todos estos países luchan contra la desertización de las zonas rurales y de los centros de las ciudades, que lleva consigo la concentración de los puntos de venta al por menor en las grandes superficies.

– Limita la subida de los precios y la desaparición de títulos más ‘difíciles’, es decir, de rotación más lenta y con una menor tirada. Recordemos que este tipo de obras representa el 95% de los títulos que se editan. El precio fijo asegura así la variedad de la oferta editorial que constituye por definición un objetivo cultural innegable.

– Garantiza la supervivencia de los editores con un ‘ciclo de producción más largo’, opuestos a « las empresas de ciclo de producción corto, que intentan minimizar

47. Véase Max Böck, *Die Auswirkungen neuer Markt- und Vertriebsformen auf Preisbindung und Sortiment*, Munich, 1980, pág. 137

48. Las políticas varían mucho según los países. Si Suecia reserva (importantes) subvenciones, sobre todo a los editores, Francia otorga también ayudas a los libreros para la creación de un fondo. Además subvenciona, a través del *Centre National du Livre (CNL)*, la traducción de títulos extranjeros al francés, lo que constituye una excepción en Europa.

los riesgos por un ajuste anticipado de la demanda, y que poseen circuitos de comercialización y de medios de publicidad y relaciones públicas, destinados a asegurar la entrada acelerada de beneficios por una circulación rápida de productos que en seguida quedarán obsoletos » (Pierre Bordieu)<sup>49</sup>. Muchos de nuestros clásicos –citamos sólo a Kafka o a Proust– no hubieran podido tener éxito de no haber sido por el trabajo a largo plazo de sus editores y por una presencia duradera en las librerías. Hoy en día, en un contexto en el que la vida de los productos culturales está amenazada por el ‘zapping’ de los consumidores y por una oferta mediática desmesurada, esta presencia duradera resulta más importante que nunca.

– Asegura la existencia de un cierto número de servicios (consejo, pedido de libros, presentación de novedades) de los que se benefician tanto lectores como editores.

– Favorece el traspaso internacional de la cultura y del saber. Es importante mencionar este aspecto que es competencia tanto de la política cultural como de la política de educación e investigación. En efecto, este traspaso, que se realiza a menudo a través de libros traducidos, también se beneficia del precio fijo. La edición es una industria de costos fijos, particularmente elevados cuando se añaden a los de fabricación, los costos de traducción. Aparte de los best-sellers de origen anglosajón, casi todos los libros traducidos pertenecen a la categoría de libros de riesgo y a menudo representan la parte más costosa de los catálogos de las editoriales<sup>50</sup>. Esto explica,

por ejemplo, por qué en el campo de las ciencias humanas, algunos títulos considerados como fundamentales no están traducidos, o solamente se hacen con un plazo de espera muy largo. Ya que, aun si los autores gozan de un gran prestigio en el país de acogida, las ventas no cubrirían los costos. La falta de publicación de una gran cantidad de estos libros de origen extranjero que podían ser una consecuencia del sistema de libertad de precios, limitan su acceso a una pequeña élite que domina la lengua de origen. Al mismo tiempo, esto reforzaría la hegemonía creciente del inglés como lengua de comunicación internacional y también como lengua de producción. Ya hoy en día los científicos de algunos campos se ven obligados a publicar directamente en inglés si quieren alcanzar a la comunidad científica.

## 2. La batalla jurídica en torno al precio fijo

Como hemos visto anteriormente, el precio fijo se creó a mediados del siglo XIX en los países del norte de Europa sobre la base de acuerdos interprofesionales. Tras la Segunda Guerra Mundial, la importancia del derecho a la competencia fue aumentando y los profesionales de estos países sufrieron por primera vez ataques por parte de las autoridades, que

49. Pierre Bourdieu, *Les règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*, París, 1992, pág. 203.

50. Malcolm Imrie, « Verso : la politique de traduction d'un éditeur britannique », en Françoise Barret-Ducroq, dir., *Traduire l'Europe*, París, 1992, pág. 129-133.

estaban decididas a acabar con el precio fijo. Sin embargo, y gracias a la ayuda masiva de ciertos políticos convencidos de la legitimidad del dispositivo, el libro ha podido disfrutar en la mayoría de los países de una exención del derecho a la competencia (1953 en Alemania, 1962 en Gran Bretaña, 1965 en Suecia, 1967 en Holanda)

La situación se degradó considerablemente a partir de la década de los 80 con la influencia que ejercía y ejerce la Comisión Europea en materia de competencia, a medida que avanzaba el proceso de integración europea. En esta época la Comisión empezó a intervenir en supuestas infracciones contra el derecho a la competencia.

En el caso del precio fijo del libro, es cierto que la Comisión siempre subrayó la importancia de principio de subsidiariedad y confirió a los Estados la posibilidad de matener dichas excepciones a escala nacional. Sin embargo, este principio es suficiente para garantizar el mantenimiento permanente del sistema, ya que el mercado del libro es ante todo un sistema de cuencas lingüísticas. La mayoría de estas cuencas lingüísticas abarcan varios países. Podemos distinguir los países de habla alemana (Alemania, Austria y Suiza), habla inglesa (Gran Bretaña, Irlanda), habla neerlandesa (Holanda, Bélgica) y países multilingües como Luxemburgo (francés, alemán) o la Suiza de habla italiana. Para asegurarse así el buen funcionamiento del precio fijo del libro, los profesionales de estas cuencas lingüísticas firmaron una serie de acuerdos sobre las ventas entre países de una misma lengua. Por lo tanto, prohibir la aplicación del precio fijo en intercambios transfronterizos supone un ataque que puede poner en peligro el sistema y abre la vía a prácticas de reimportación que permitirían evitar el dispositivo.

Como ya hemos visto, la Bélgica de habla neerlandesa fue el primer país que sufrió las consecuencias de la posición intransigente de la Comisión respecto a los intercambios transfronterizos. Obligada en 1984 a liberalizar los precios sobre los libros importados de Holanda, al final no le quedó más remedio que renunciar al precio fijo. En 1989, Irlanda sufrió la misma situación, aunque pudo mantener el precio fijo únicamente en el mercado nacional. Por último, tras los ataques reiterados de Bruselas contra el *Office of fair trading*, y el boicot de varias librerías, Gran Bretaña acabó renunciando en 1995 a su *Net Book Agreement*.

Desde mediados de los 90, los profesionales de los países de habla alemana y sus aliados políticos optaron por una estrategia diferente. A través de una importante movilización del Parlamento Europeo, esperaban poder presentar el tema durante uno de los Consejos Europeos, es decir, las cumbres de jefes de Estado que se celebran cuatro veces al año. Pero, a pesar del apoyo de la mayoría de los jefes de Estado al precio fijo —apoyo muchas veces reiterado a nivel nacional—, este tema nunca entró en el orden del día de ningún Consejo Europeo.

Una segunda institución que podría haber tomado la iniciativa de una propuesta europea es el Consejo de ministros, reunidos según sus sectores de competencia. Pero parece evidente que los ministros de Cultura de los Quince no hubieran podido tomar una iniciativa contraria a las leyes de la competencia porque disponen de un poder extremadamente limitado.

De la misma manera, el apoyo del 95% de los profesionales de la zona de habla alemana, así como el de un gran número de políticos y del Parlamento Europeo, tampoco ha

impresionado a los directores sucesivos de la Dirección de la Competencia : Karel van Miert y Mario Monti. Podríamos tener la impresión de que con el tiempo el rechazo al precio fijo se ha convertido en una cuestión de principio.

El enfrentamiento entre la Comisión y los editores alemanes culminó en 2000 cuando miembros de la Dirección de la Competencia y de la Oficina nacional de la competencia alemana registraron los locales de varias editoriales y de un mayorista en busca de pruebas de un acuerdo de boicot ilícito hacia la cadena austríaca *Libro*. Esta última había propuesto en Internet títulos alemanes con un descuento del 30% y la mayoría de los editores alemanes se habían negado a entregarle los libros. En julio de 2001, la Comisión abrió un proceso por formación de cártel contra la totalidad de los 1.700 editores afiliados al acuerdo interprofesional.

Al final, en el año 2000, Austria fue el primer país en renunciar al contrato profesional adoptando una ley sobre el precio fijo. Alemania lo hizo en 2002, ratificando una ley sobre el precio fijo que puso fin a 10 años de hostilidad.

Esta larga batalla tiene el mérito de haber destapado uno de los problemas de construcción de la Unión Europea. En efecto, una vez que han sido relegadas a manos de las instancias europeas, las decisiones escapan a la mayor parte de los órganos nacionales. Y los gobiernos nacionales no están dispuestos a delegar en materia de cultura. La única instancia que podría defender los intereses culturales a nivel europeo es el Parlamento Europeo. En el caso del precio único del libro, este último se ha manifestado en varias veces, y con una amplia mayoría, a favor del mantenimiento del sistema,

incluso más allá de las fronteras. En 2002, solicitó en dos ocasiones a la Comisión que propusiera una directiva en este sentido. Pero como el Parlamento no dispone de derecho de iniciativa, sus proposiciones cayeron en oídos sordos.

De igual manera la Corte de Justicia de Luxemburgo, que ha tenido que zanjar varios litigios sobre este asunto, no dispone más que de una base muy limitada para defender el precio único. Los dispositivos del tratado comunitario sobre la protección de la cultura –especialmente el artículo 128– son muy difusos y sólo indican que la promoción y la protección de la cultura debe formar parte de las obligaciones comunitarias. Frente a un derecho de la competencia muy desarrollado, esta disposición no constituye una base suficiente para proteger prácticas culturales tales como el precio del libro.

Al Consejo Europeo, la única institución que puede oponerse a la Comisión, nunca le ha parecido oportuno resolver por unanimidad el tema del precio del libro. Es verdad que el mercado del libro, con su volumen de negocios bastante modesto, no representa más que un asunto menor en comparación con los mercados de los que se habla en estas altas instancias.

### 3. Vestimenta jurídica del dispositivo

La denominación de ‘precio fijo’ o ‘precio único’ hace pensar que es un dispositivo muy simple, que se puede resumir en algunas líneas. Sin embargo, su instauración necesita de un gran número de excepciones y de ajustes particulares

para no ser contraproducente en otros campos. A continuación daremos algunos ejemplos de las preguntas que pueden surgir a la hora de adoptar un sistema de precio único.

### *¿Qué es un libro?*

Esta pregunta, a primera vista anodina, suscita problemas en varias categorías de productos. Una definición base es aquella de una obra en papel, encuadernada y difundida en las librerías. Para excluir productos como calendarios o mapas, así como libros editados para uso privado, como por ejemplo, para una asociación, hemos incluido entre los criterios un número que aparece en la mayoría de países: el ISBN.

Las dificultades de definición han aumentado en los últimos 15 años con la llegada de nuevos productos. En efecto, el desmantelamiento del soporte escrito por la imagen a través de la informática, así como la trasposición a nuevos soportes (CD-Rom, libro electrónico, archivo informático) ha creado un verdadero problema a la hora de establecer una definición clara del libro. Las legislaciones más recientes, como la adoptada en Alemania en 2002, tienen en cuenta esta evolución, sometiendo estos productos al precio fijo si se trata simplemente de una substitución del soporte papel, como los diccionarios electrónicos. Igualmente, los paquetes de CD-Roms unidos a un libro se benefician del precio único. Sin embargo, los productos que representan soportes independientes de un libro original y aquellos que están destinados a ser escuchados (por ejemplo, grabaciones de libros) no están sometidos al precio fijo.

### *¿Cuáles son las excepciones al precio fijo?*

La denominación de 'precio fijo' o 'precio único' es, en realidad, algo errónea ya que en muchos de los países que lo aplican, los libreros pueden hacer descuentos. En Francia, los libreros pueden aplicar una rebaja del 5%. En Grecia es del 10%. Sin embargo, para que el dispositivo funcione, esta posibilidad debe ser restringida. El nivel máximo aceptable parece ser del orden del 10%. Según las últimas informaciones, Italia estaría a punto de permitir un descuento del 15% en su ley sobre el precio fijo. Dado que los beneficios, tras la deducción total de los costos, se sitúan por debajo del 10% y, según los libreros tradicionales son de menos del 5%, una rebaja del 15% reduciría el efecto del precio fijo.

Sin embargo, es posible conceder descuentos a ciertos grupos de interés público, como las colectividades públicas, escuelas, universidades, bibliotecas, instituciones científicas, y comités de empresa. Además de una consideración de orden cultural, estos descuentos se justifican en el plano económico por el hecho que los grandes pedidos reducen los costos.

A pesar de ello, es importante que este tipo de rebaja no se aplique al consumidor. Por ejemplo, las universidades pueden acceder a un descuento por necesidades de investigación o para las bibliotecas universitarias, pero no pueden vender los libros a los estudiantes a un precio inferior.

*La duración de la aplicación*

Es uno de los factores que puede ser ajustado de manera bastante variable. Algunos países han limitado la duración máxima de aplicación, que varía entre 12 y 36 meses. Tras este período, los minoristas no están obligados a aplicar el precio fijado por el editor. En otros casos, como Francia y Alemania, la duración es en principio ilimitada. Sin embargo, los libreros tienen derecho a vender los libros más baratos si éstos llevan un cierto tiempo en stock. En Alemania, el editor puede decidir liberalizar el precio si lo juzga oportuno tras un plazo mínimo de 18 meses.

Para no minar el dispositivo, los plazos mínimos son los mismos para una publicación en otras versiones, por ejemplo los clubes del libro (suele rondar los 8 o 9 meses tras la publicación del original), o las ediciones especiales o los libros de bolsillo.

*¿Reglamentación legislativa o contractual?*

Vistas las experiencias europeas, sobre todo las de los últimos 15 años, no cabe duda de que un sistema legislativo parece más apropiado a la hora de introducir un régimen de precio fijo. Aunque los profesionales de los países del norte se hayan mostrado satisfechos con sus acuerdos contractuales interprofesionales, no les queda más remedio que rendirse a la evidencia: esos acuerdos les exponen a las reticencias de los organismos europeos de la competencia que limitan el principio de subsidiariedad de los mercados nacionales. Cuando un país comparte su lengua con otro país de la misma

zona de libre cambio, se arriesga a un desvío del régimen a través de las importaciones. Y como los intercambios transfronterizos están excluidos del precio fijo en el sistema contractual, los libreros se pondrían en una situación delicada respecto a la ley si intentaran rechazar la venta a los saldistas.

La ley da la posibilidad de una doble persecución, penal y civil, en caso de infracción. Contrariamente a lo que pretenden los detractores de la ley sobre el precio fijo, los regímenes legislativos son bastante flexibles y con regularidad se permiten ajustes.

## **V. Conclusión**

Evidentemente, este breve panorama no pretende presentar todos los aspectos de un problema muy complejo. Sin embargo, hemos puesto de relieve algunos de los argumentos que permiten afirmar que el precio fijo del libro constituye, desde un punto de vista cultural y económico, un instrumento indispensable para el funcionamiento equilibrado del mercado editorial.

Desde un punto de vista cultural, el precio fijo cumple varias funciones esenciales : asegura una gran diversidad de oferta y de profesionales, tanto en la producción de libros como en su difusión. Esta diversidad corresponde a una multiplicidad de voces que estarían amenazadas por la mercantilización desenfrenada, como ha sucedido en la industria del disco.

La garantía de una diversidad cultural no debería reposar únicamente en las subvenciones, tal y como sucede en Suecia. Además, como en cualquier sistema de subvenciones hay peligro de censura y de nepotismo, y cada vez que se debaten los presupuestos anuales podría haber un riesgo de recortar las subvenciones. Precisamente, una de las fuerzas del mercado

del libro es que se trata de uno de los pocos sectores de producción cultural exigente que funciona casi de manera autónoma, sin tener que recurrir al Estado, como sucede con el teatro, el cine, la música clásica y las artes plásticas.

Podemos constatar, igualmente, que a nivel económico el precio fijo no ha tenido las consecuencias nefastas que preveían sus detractores. Como muestra el caso de los países europeos que han abandonado el precio fijo, la evolución de los precios no es mejor en un régimen de precios libres. Al contrario, parece ser que los precios suben con mayor rapidez que bajo un sistema de precios fijos. Este fenómeno se explica por la particularidad de mercados con competencia monopolística que no permiten anticipar la demanda y que implican unos costos de lanzamiento elevados. Los precios bajan en un número determinado de best-sellers, pero la ausencia de perecuación hace que se encarezca la producción media. Asimismo, esta presión constante sobre los márgenes refuerza la tendencia a la concentración en la producción y difusión. Por el contrario, el régimen de precio fijo permite que un gran número de editores y libreros no desaparezcan. Protege la existencia de una densa red de librerías repartidas en la totalidad del territorio. Para el consumidor, la supervivencia de esta red de librerías y la variedad de la oferta garantizada por el precio fijo sólo puede ser algo positivo.

Por último, la experiencia recogida por los defensores del precio único en su batalla contra la Comisión Europea resalta el problema que plantea la representación de la cultura en el proceso de integración en estructuras supranacionales. En ese sentido, podemos evocar dos cuestiones :

En primer lugar, saber qué institución podría defender los intereses culturales del ciudadano. Como hemos podido

constatar, el único órgano comunitario que puede ejercer ese papel, el Parlamento Europeo, no tiene la capacidad de transformar la voluntad política en leyes, mientras que el Consejo Europeo, el único capaz de contradecir la Dirección de la Competencia, ya está muy ocupado con otros asuntos.

La segunda cuestión trata de la integración de los bienes culturales en la negociación sobre los intercambios comerciales. Este problema atrajo la atención del público en 1993-94, durante los debates del 'GATT cultural'. Pero desde entonces las diferentes etapas de la influencia de la economía sobre la cultura son asunto de especialistas. Podemos afirmar que el lugar relativamente estable y privilegiado que ocupa la cultura en los debates políticos nacionales está lejos de estar asegurado en los mecanismos internacionales propios de las estructuras supranacionales. Para que encuentre el lugar que le corresponde, queda todavía mucho trabajo...

## **VI. Bibliografia**

- ASOCIACIÓN COLEGIAL DE ESCRITORES, et al., *En defensa del lector. Precio fijo del libro. ¿Por qué?*, Madrid, 2000.
- BAELEN, Carlo van, « Les conséquences de l'absence de prix unique pour le livre en Flandre », *Cahiers de l'économie du livre*, 5, 1991, pp. 5-32.
- BECKER, Jürgen, et. al., *Der Buchhandel im Europäischen Binnenmarkt. Symposion des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels am 6. und 7. April in Bonn 1989*, Verlag der Buchhändlervereinigung, Francfort, 1989.
- BITTLINGMAYER, George, *Preisbindung der zweiten Hand im Buchhandel unter Berücksichtigung der Geschichte des deutschen Buchhandels* [discussion paper IIM/IP 88 – 7a], Wissenschaftszentrum für Sozialforschung, Berlín, 1988.
- BLAIR, Roger D. / KASERMAN, David L., *Law and economics of vertical integration and control*, Nueva York, 1983.
- BÖCK, Max, *Die Auswirkungen neuer Markt- und Vertriebsformen auf Preisbindung und Sortiment*, Munich, 1980.
- BOURDIEU, Pierre, *Les règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*, París, 1992.
- BOUVAIST, Jean-Marie, *Crise et mutations dans l'édition française*

- [coll. *Hors Série* de los *Cahiers de l'économie du livre*, no.3], Cercle de la Librairie, Paris, 1993.
- CAHART, Patrice, *Le livre français a-t-il un avenir? Rapport au ministre de la Culture et de la Communication*, Paris, 1988.
- CARLTON, Dennis W. / PERLOFF, Jeffrey M., *Modern industrial organization*, 2nd ed., Nueva York, 1994.
- CORVELLEC, Hervé, « Comparaison Suède – France de l'économie du secteur du livre », *Cahiers de l'économie du livre*, 2, 1989, pp. 32-53.
- DOEBEL, Rüdiger, *Vertikale Preisbindung und Konzentration*, Köln y Opladen, 1964.
- FALTER, Herbert, *Zur Problematik der vertikalen Preisbindung bei Verlags-erzeugnissen. Ein Ländervergleich*, Neustadt a.d. Aisch, 1965.
- FISHWICK, Francis, « Les implications économiques du Net Book Agreement », *Cahiers de l'économie du livre*, 2, 1989, pp. 4-31.
- FISHWICK, Francis, « Profits left on the shelf. Last year's ending of the Net Book Agreement has failed to trigger a surge in sales », *Financial Times*, 18.07.1996.
- GAMBARO, Marco, « Approches théoriques de l'industrie du livre », *Cahiers de l'économie du livre*, 8, 1992, pp. 82-101.
- GEISEL, Sieglinde, « Die Unübersichtlichkeit des freien Buchmarkts », *Neue Zürcher Zeitung*, 16.03.1998.
- GRAHAM, Gordon, « Resale price maintenance – a worldwide conundrum », *The Bookseller*, 2.07.1993, pp. 22-25.
- HARDES, Heinz-Dieter, « Wettbewerbspolitik in Deutschland und in der EU », *WiSt*, 9, 1994, pp. 440-445.
- IMRIE, Malcolm, « Verso : la politique de traduction d'un éditeur britannique », en Françoise Barret-Ducrocq, dir., *Traduire l'Europe*, Paris, 1992, pp. 129-133.
- JACOB, Antoine, « Les pirates de l'édition scandinave », *Le Monde*, 17.01.2003.

- JOSTE, Juliette, « Tendances récentes du marché du livre aux États-Unis », *Cahiers de l'économie du livre*, 6, 1991, pp. 61-118.
- KAY, J.A., « Vertical restraints in European Competition Policy », *European Economic Review*, 1990, pp. 551-561.
- LALLEMENT, Jérôme, « Essai de définition économique du livre », *Cahiers de l'économie du livre*, 9, 1993, pp. 103-116.
- LECLERC, Michel-Edouard, *La fronde des caddies. Vers une nouvelle société de consommation*, Paris, 1994.
- MARUANI, Laurent / LE NAGARD, Emmanuelle / MANCEAU, Delphine, « Une analyse micro-économique des systèmes de prix fixe pour le livre », *Cahiers de l'économie du livre*, 9, 1993, pp. 136-149.
- MARVEL, Howard P. / McCAFFERTY, Stephen, « The Welfare Effects of Resale Price Maintenance », *Journal of Law and Economics*, 28, 1985, pp. 363-379.
- MARVEL, Howard P. / McCAFFERTY, Stephen, « The Political Economy of Resale Price Maintenance », *Journal of Political Economy*, 1986, pp. 1074-1095.
- MARVEL, Howard P. / REAGAN, Patricia B., « Restrictions verticales de la concurrence et lancement des nouveautés », *Cahiers de l'économie du livre*, 9, 1993, pp. 117-135.
- MINON, Marc, *Chaînes et groupements de librairies en Europe* [coll. *Hors Série* des *Cahiers de l'économie du livre*, no.2], Paris, 1992.
- PIAULT, Fabrice, *Le livre – la fin d'un règne*, Paris, 1995.
- PIAULT, Fabrice, « England jungle. L'inquiétante mutation génétique du marché britannique cinq ans après l'abandon du prix fixe », *Livres Hebdo*, 367, 4.02.2000.
- PINGAUD, Bernard, *Le livre a son prix. Premier bilan de la loi du 10 août 1981*, Paris, 1983.
- Prix du livre mode d'emploi*, Ministère de la Culture et de la Francophonie, Paris, 1995.

- RENARD, Hervé / ROUET, François, « L'Economie du livre : de la croissance à la crise », en Pascal Fouché, dir., *L'Édition française depuis 1945*, París, Cercle de la Librairie, 1998, pp. 641-737.
- RICHTER, Thomas, *Die Aufhebung der Preisbindung für Bücher. Fallbeispiel Schweden*, Wiesbaden, 1995.
- ROUET, François, *Le livre. Mutations d'une industrie culturelle*, París, 1992.
- SCHIFFRIN, André, « Les presses universitaires américaines et la logique du profit », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 130, diciembre de 1999, pp. 77-80.
- SCHIFFRIN, André, *L'édition sans éditeurs*, La Fabrique, París, 1999.
- TELSER, Lester G., « Why should manufacturers want fair trade? », *Journal of Law and Economics*, 1960, pp. 86-105.
- THIN, Ainslie, « NBA-Kollaps hat schon viel gekostet, doch es steht noch mehr Ärger ins Haus », *Buchreport*, 28, 11.07.1996, pp. 22-23.
- TUREK, Jürgen, « Wettbewerbspolitik », en Werner Weidenfeld y Wolfgang Wessels, *Europa von A - Z. Taschenbuch der europäischen Integration*, Bonn 1995.
- YAMEY, B.S., « Price maintenance of books in Britain : the historical background », en Tullio Bagiotti, dir., *Studi in onore di Marco Fanno*, Cedam, Padua 1966, pp. 754-776.

## VII. Anexos

- Los índices del IVA en Europa
- Disposiciones comunitarias relativas al precio fijo del libro

### Los índices del IVA en Europa

País	IVA sobre el libro %	Índice normal del IVA %
Austria	10	20
Bélgica	6	21
Dinamarca	25	25
Finlandia	8	22
Francia	5,5	19,6
Alemania	7	16
Grecia	4	18
Irlanda	0	21
Italia	4	20
Luxemburgo	3	15
Holanda	6	17,5
Noruega	0	23
Portugal	5	17
España	4	16
Suecia	25 / 6 <sup>51</sup>	25
Suiza	2,3	7,5
Gran Bretaña	0	17,5

Fuentes : IPA y FEP, indicaciones para 2000

51. Suecia aplica desde el 1 de enero de 2002 una tasa de 6% a los libros.

## Disposiciones europeas relativas al precio único

### *Capítulo 2*

## Prohibición de las restricciones cuantitativas entre los Estados miembros

### **Artículo 28 (antiguo artículo 30)**

Quedarán prohibidas entre los Estados miembros las restricciones cuantitativas a la importación, así como todas las medidas de efecto equivalente.

### **Artículo 29 (antiguo artículo 34)**

Quedarán prohibidas entre los Estados miembros las restricciones cuantitativas a la exportación, así como todas las medidas de efecto equivalente.

### **Artículo 30 (antiguo artículo 36)**

Las disposiciones de los artículos 28 y 29 no serán obstáculo para las prohibiciones o restricciones a la importación, exportación o tránsito justificadas por razones de orden público, moralidad y seguridad públicas, protección de la salud y vida de las personas y animales, preservación de los vegetales, protección del patrimonio artístico, histórico o arqueológico nacional o protección de la propiedad industrial y comercial. No obstante, tales prohibiciones o restricciones no deberán constituir un medio de discriminación arbitraria ni una restricción encubierta del comercio entre los Estados miembros.

Titulo VI  
(antiguo título V)

**Normas comunes**  
sobre competencia, fiscalidad  
y aproximación de las legislaciones

*Capítulo 1*

Normas sobre competencia  
Sección primera  
Disposiciones aplicables a las empresas

**Artículo 81 (antiguo artículo 85)**

I. Serán incompatibles con el mercado común y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común y, en particular, los que consistan en :

- a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción ;
- b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones ;
- c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento ;
- d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva ;
- e) subordinar la celebración de contratos a la aceptación,

por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

2. Los acuerdos o decisiones prohibidos por el presente artículo serán nulos de pleno derecho.

3. No obstante, las disposiciones del apartado I podrán ser declaradas inaplicables a :

- cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas ;
- cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas ;
- cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas, que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que :

- a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos ;
- b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.

**Artículo 82 (antiguo artículo 86)**

Será incompatible con el mercado común y quedará prohibida, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los

Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado común o en una parte sustancial del mismo.

Tales prácticas abusivas podrán consistir, particularmente, en :

- a) imponer directa o indirectamente precios de compra, de venta u otras condiciones de transacción no equitativas ;
- b) limitar la producción, el mercado o el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores ;
- c) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva ;
- d) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

Titulo XII  
(antiguo título IX)

## Cultura

### **Artículo 151 (antiguo artículo 128)**

**1.** La Comunidad contribuirá al florecimiento de las culturas de los Estados miembros, dentro del respeto de su diversidad nacional y regional, poniendo de relieve al mismo tiempo el patrimonio cultural común.

**2.** La acción de la Comunidad favorecerá la cooperación entre Estados miembros y, si fuere necesario, apoyará y completará la acción de éstos en los siguientes ámbitos :

- la mejora del conocimiento y la difusión de la cultura y la historia de los pueblos europeos ;
- la conservación y protección del patrimonio cultural de importancia europea ;
- los intercambios culturales no comerciales ;
- la creación artística y literaria, incluido el sector audiovisual.

**3.** La Comunidad y los Estados miembros fomentarán la cooperación con los terceros países y con las organizaciones internacionales competentes en el ámbito de la cultura, especialmente con el Consejo de Europa.

**4.** La Comunidad tendrá en cuenta los aspectos culturales en su actuación en virtud de otras disposiciones del presente Tratado, en particular a fin de respetar y fomentar la diversidad de sus culturas.

5. Para contribuir a la consecución de los objetivos del presente artículo, el Consejo adoptará :

- por unanimidad, con arreglo al procedimiento previsto en el artículo 25 I y previa consulta al Comité de las Regiones, medidas de fomento, con exclusión de toda armonización de las disposiciones legales y reglamentarias de los Estados miembros. El Consejo se pronuncia por unanimidad durante todo el procedimiento previsto en el artículo 25 I ;
- por unanimidad, a propuesta de la Comisión, recomendaciones.

Impreso por  
Trèfle Communication  
50, rue Saint-Sabin, 75011 París  
imprenta n° : 6151  
marzo de 2003  
depósito legal marzo de 2003