

Fecha: 12-04-2020
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Cuerpo E
 Tipo: Cultura
 Título: REINVENTARSE O MORIR: LAS LIBRERÍAS EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Pág.: 1
 Cm2: 911,0
 VPE: \$ 11.966.567

Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad:

126.654
 320.543
☐ No Definida

REPORTAJE | Estrategias para seguir distribuyendo libros

REINVENTARSE O MORIR: LAS LIBRERÍAS EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Cerradas desde mediados de marzo y sin planes de abrir en el horizonte, las librerías chilenas pasan por su momento más crítico. Están en una encrucijada: las que hasta ahora no tenían sistema de despacho a domicilio lo implementan contra el tiempo. Los dueños de Qué Leo, Metales Pesados, Catalonia y Lolita hablan del impacto de la crisis, cuentan sus planes y cómo están manteniendo viva su comunidad de clientes. Los atormenta una paradoja: el universo de los libros se toca y se huele, pero hoy deben hacer todo su trabajo de manera virtual.

ROBERTO CAREAGA C.

El fin de semana de mediados de marzo, la librería Lolita estuvo inusualmente llena. Ubicada en Providencia, frente al parque Puro, no es una tienda pequeña pero con 10 o 15 personas dentro no hay forma de guardar distancia. Había que hacerlo: en ese momento ya había 75 personas contagiadas por coronavirus y, como probaron las proyecciones, en adelante la cifra iba a aumentar de forma inevitable. Francisco Mouat, su dueño, cuenta que tomaron resguardos para que se reuniera la menor cantidad de gente en la librería, pero era un riesgo. Cuando Lolita cerró ese domingo 15 de marzo, lo hizo indefinidamente. No tiene fecha de reapertura. Es casi lo mismo que ha pasado en todas las librerías de Chile. Todas ven el futuro con preocupación, algunas directamente asustadas ante la posibilidad de que las deudas arruinen el negocio. Pero no hay caso: también están trabajando en cómo serán

las librerías en el mundo que viene después de la pandemia.

"Es bueno estar preocupado, pero no angustiarse. Porque la preocupación te activa", dice Mouat al teléfono desde su casa, donde está trabajando en varias iniciativas para mantener la conexión con la comunidad de lectores y clientes que tiene Lolita. Son casi 2.000. Entre otras cosas, para ellos lo más determinante es echar a andar un sistema de venta a domicilio. "No vamos a volver siendo los mismos; cambió todo y por lo tanto la situación no va a ser, listo, se acabó el coronavirus, y las librerías se llenan de nuevo. Probablemente va a ser una cosa progresiva. Y hoy poner en marcha un sistema de venta remota de Lolita es muy importante. Nadie puede estar mucho tiempo sin generar ingresos", dice.

Como en todo el comercio en medio de la pandemia

y las cuarentenas, la situación económica de las librerías actualmente es crítica. Especialmente, para las más pequeñas o independientes, como Lolita, Metales Pesados, Catalonia, Palmira o Ulises y otras, que, al igual que cualquier pyme, requieren los ingresos mensuales para operar. "En esta pasada van a haber muchos locales que no creo que resistan. Esto es bastante transversal a todos los negocios, pero para las librerías en mucho más complejo, porque no estamos comercializando artículos de primera necesidad. Por muy doloroso que sea, acá hay muchas que van a tener que cerrar", dice Víctor Valenzuela, librero que actualmente lleva la Librería de la UC de la casa central de esa universidad.

"El futuro se ve súper incierto. Nosotros desde el 18 de marzo dejamos de ven-

SIGUE EN E 2



Reinventarse o morir: las librerías en...

VIENE DE E1

der, estamos sin ningún ingreso", cuenta José Sanguinetti, gerente de negocios de Antártica, la cadena de librerías más grandes del país, junto con Feria Chilena del Libro. Cerrados los locales, Antártica se concentró en el despacho a domicilio, una gestión en la que son pioneros: empezaron hace 20 años. Y, efectivamente, los despachos se elevaron en alrededor de 30%, casi lo mismo que declaran en la Feria Chilena del Libro. Sin embargo, la cuarentena ordenada por el Gobierno en diferentes comunas los paralizó como la bodega de Antártica está en Santiago Centro, una zona donde rige la cuarentena, la librería de los envíos.

El libro va a tu casa

Salvo para un sitio como Buscalibre, concebido como una librería de ventas virtuales, para ninguna librería ha sido sencillo despachar. Por ejemplo, solo mañana la tienda del Fondo de Cultura Económica retomará los despachos. A mediados de marzo, las tiendas de la franquicia Qué Leo cerraron sus puertas ante la emergencia e iniciaron un sistema de ventas a través de WhatsApp. En la página web de la librería se pueden encontrar los números para comunicarse con los dueños de cada tienda, que están casi en todo Chile, y ellos mismos hacen los despachos. "Pero ha sido muy lento y variable", cuenta Juan Carlos Fau, dueño de la librería que creó la marca y que hoy está en Pedro de Valdivia. Hoy existen 45 Qué Leo esparcidas por Chile, la mayoría pequeños emprendimientos que están en riesgo. Si los planes de pagos que está negociando cada local con sus proveedores —las editoriales— y los bancos no resultan bien, "la mitad de los asociados no podrán continuar", asegura Fau. "Cada librero, de acuerdo a la caja que le quedó el día de cierre, está estableciendo su fecha de colapso", agrega.

Con un sistema intermitente de despachos a casa, Qué Leo ha estado haciendo lo que todos hacen en esos días: comunicarse con lectores y clientes por redes sociales. Una de las más activas ha sido, hasta ahora, Catalonia, con su cuenta de Instagram: hay recomendaciones de libros, lecturas en vivo todos los días a las 20 horas y también están empezando a hacer entrevistas, que conduce uno de sus libreros, Gerardo Jara. Incluso la semana pasada organizaron una venta nocturna con descuentos a través de ese canal. Según Laura Infante, una de las dueñas, la idea no es perder el sello de la librería: la atención. "Todo esto nos ha hecho replantearnos cómo va a funcionar la librería de acá en adelante. Ya no va a ser lo mismo y vamos a tener que enfocar nuestra venta a los nuevos tiempos, en el que al parecer va a ser todo más online", dice Infante.

Hace dos semanas, Infante empezó a comunicarse con otras librerías independientes para levantar algo parecido a una asociación de libreros y, de paso, creó una cuenta de Instagram que se llama Fuerza Librera. "Era una idea más antigua, pero no hay mejor momento que empezar esto que ahora", dice Infante. "La mayoría de las independientes no tiene venta en línea y eso se va a volver imprescindible. Muchas van a tener que invertir y creo que el Estado va a tener que apoyar el financiamiento de esa transformación, porque no es barato. Va a tener que financiar de alguna manera a las librerías para que puedan seguir existiendo, si no lamentablemente muchas van a quebrar", agrega.

Aunque Fuerza Librera no ha iniciado actividades en conjunto, en la organización late una idea muchas veces esquivada: que en la cadena del libro, esa que va desde el escritor, pasa por una editorial y termina en las manos de un lector, la librería es una instancia clave. Sin las tiendas, toda la industria editorial queda coja para exhibir sus títulos y venderlos. "Yo siento que durante un tiempo largo no estaba tan clara la importancia de la librería en la cadena del libro. No todos valoran este lugar, que es un espacio que genera vínculos en torno al libro y la verdad es que está bien difícil sin esa vinculación", dice Francisco Mouat. Desde el lado de las grandes cadenas, tienen una idea similar. "Las librerías son el organismo más golpeado de la cadena de abastecimiento del libro", dice Sanguinetti, de Antártica. "Nosotros somos los que tenemos que pagar importantes arriendos, además de otros gastos de operación que se ven afectados si no tenemos ingresos".

De hecho, Laura Infante cree que no solo el Estado debería apoyar a las librerías abriendo un fondo específico ante esta crisis, sino que también las editoriales tendrían que aportar. "Las editoriales deberían hacerse más presente en apoyar a las librerías. Las he visto más enfocadas en el libro electrónico que en las librerías. En otras partes del mundo,

Las ventas por internet son muy marginales. No creo que la gente encerrada en sus casas esté leyendo a los clásicos. Están pensando en qué momento van a volver a su trabajo".

SERGIO PARRA
LIBRERÍA METALES PESADOS

Todas las librerías pequeñas deberían procurar que sus amigos, sus clientes participen con ellos de este momento y no abandonarlo. Se pone a prueba el vínculo".

FRANCISCO MOUAT
LIBRERÍA LOLITA

La mayoría de las librerías independientes no tienen venta en línea y eso se va a volver imprescindible. Y no es barato. El Estado va a tener que apoyar para que puedan seguir existiendo".

LAURA INFANTE
LIBRERÍA CATALONIA

A pesar de que es fácil comprar un libro por internet, a la gente le gusta oírlos, leerlos o tres páginas. Las ventas están en las tiendas".

JOSÉ SANGUINETTI
LIBRERÍA ANTÁRTICA

Es una posibilidad de abandonar la precariedad en la que estábamos sumidos. No puede ser que ante cualquier crisis siempre sea el librero el que se despidió".

JUAN FAU
LIBRERÍA QUE LEO



Fuerza Librera, el lema que creó Laura Infante, de Catalonia, para reunir a las librerías.



Juan Fau dice que la mitad de las 45 tiendas asociadas a Que Leo están amenazadas.



Francisco Mouat dice que su librería, Lolita, espera estar despachando a domicilio en mayo.

en una tropa de ignorantes y zombis".

El plan de Metales Pesados es, por ahora, aguantar el chaparrón. Nada de envíos a la casa, dice Parra, seguro de que todas las motos que hoy dan vueltas por Santiago haciendo *deliveries* llevan comida. "Hay libros y libros que pueden funcionar en el despacho a domicilio: los *best sellers* probablemente, pero nadie está pidiendo una moto para que le lleve 'Las malas', de Camila Sosa, o 'Castigo', de Ferdinand von Schirach, y son libros nuevos. Las ventas por internet son muy marginales", dice. Y agrega: "Yo soy un lector y honestamente no tengo mucha concentración para leer. Y no creo que la gente encerrada en sus casas esté leyendo a los clásicos. Están pensando en qué momento van a volver a su trabajo y si van a tener todavía ese trabajo. El único que está leyendo es el pequeño burgués que tiene asegurada su vida. Sabe que cuando vuelva va a tener su oficina ordenada. El resto, dudo que tenga capacidad de lectura", añade.

Parra apela a la relación de librero y cliente que se forma en las librerías. Según él, un lector de verdad llega a las librerías sin saber exactamente qué comprar, revisa mesones, conversa y se lleva algo que quizás no buscaba. Y si bien parecen ubicarse en lugares distantes del negocio, José Sanguinetti, de Antártica, tiene una idea parecida: "La venta física tiene mística. A pesar de que es fácil comprar un libro por internet, a la gente le gusta oírlos, leerlos o tres páginas, ver las portadas. Las ventas están en las tiendas", asegura. Aunque Francisco Mouat está de acuerdo en el valor de las tiendas, no cree que la lectura esté amenazada: "Para mucha gente si es prioritario leer y tener una librería de cabecera. Para muchos es un valor eso. Y quienes tenemos librería también lo consideramos así", dice.

Mouat cuenta que esperan que en mayo esté listo el despacho de libros de Lolita y por mientras están en otras acciones: les envían *newsletter* a los clientes, y en su página web están liberando diariamente la descarga de títulos de la editorial del mismo nombre de la librería. Y en los próximos días, el mismo Mouat subirá unos videos de cinco minutos con sus testimonios en casa, lejos de su tienda, a los que les llamará "Un librero en cuarentena". "También se podría recurrir a créditos más informales, no estoy hablando de financieras, sino de gente que te pueda ayudar y que no esté en su ánimo cobrarte intereses. Todas las librerías pequeñas deberían procurar que sus amigos, sus clientes participen con ellos de este momento y no abandonarlo. Se pone a prueba el vínculo", dice.

"La librería es el modo de vida de los asociados. No es un rubro de magnates ni mucho menos. No han sido fáciles los 16 años de Qué Leo, las buenas ideas siempre fueron fruto de grandes clientes y amigos. Esa comunidad nos quiere vivos. Lo sentimos y lo vemos. Lo raro es leer a un gerente de una transaccional que diga que las políticas de su empresa no le permiten negociar", dice Fau, aludiendo al problema al más fuerte para ellos: editoriales sin flexibilidad al cobrar. "Pero creo que es una posibilidad de abandonar la precariedad en la que estábamos sumidos y equilibrar las desigualdades existentes en el rubro. No puede ser que ante cualquier crisis siempre sea el librero el que se despidió", añade.

"Estoy preocupado, porque trabajar con libros es lo que me gusta y no sé hacer otra cosa. Bueno, puedo matar también", dice bromeando Sergio Parra. "Más allá de que es mi fuente de trabajo, leer y tener un libro en las manos me hizo ser la persona que soy. Y creo que la gente que lee es la que tiene ideas, que saca las cosas adelante, que cree en la democracia. La gente que lee es la que puede tomar decisiones importantes en este país en este momento. Espero que por lo menos después de esta crisis las editoriales dejen de publicar tanto libro innecesario que al final terminan en los saldos de la feria de Mapocho", añade.

Más allá de las librerías, la industria editorial también vive una parálisis. Incluso las grandes editoriales, Planeta y Penguin Random House, han bajado fuertemente la publicación de novedades. Los sellos más pequeños han estado cada vez más activos en redes sociales, algunos tienen sus propios canales de venta, como Huéders, Montaceros y Libros del Laurel, que además está asociada a la librería online con despacho activo LibroChevenguer.cl. Y, como hemos dicho, las librerías siguen comunicándose con sus clientes, muchas veces directamente. "Hemos tratado de estimular más aún el contacto con nuestra base de datos, estamos mandando información para que la gente sepa que estamos vivos y vamos a volver. Nosotros no nos olvidamos de ellos y esperamos que ellos no se olviden de nosotros", dice Víctor Valenzuela, de Librería UC.

La experiencia de la librería

Entrada la tarde, Sergio Parra contesta el teléfono después de una siesta. Está en su departamento en el edificio Barco de Santa Lucía, desde donde casi no ha salido desde que cerró su librería, Metales Pesados, hace 20 días. Cuenta que, además de quitarse el traje negro y la camisa blanca, su vestimenta característica, también dejó de afeitarse. "No solo el mundo del libro, todo el comercio va a tener que ajustarse porque esto no es transitorio. Va a durar un largo tiempo. La actividad comercial se va a activar cuando se acabe el miedo y eso va a ser, no sé, a fin de año o el próximo año", dice Parra. Y añade: "Espero que después de esta crisis no haya menos librerías, porque solo aumentarían los imbeciles. Si el libro desaparece, si las librerías desaparecen, nos transformamos