

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:  
 No Definida

126.654  
 320.543

**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, Metáles 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.

**E**l fin de semana de mediados de marzo, la librería Lolita estuvo inusualmente llena. Ubicada en Providencia, frente al parque Parque, 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 reuniéra 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 derechamente 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. "Estamos buscando 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 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 librerías, la situación económica de las librerías actúa con critica. Especialmente para las más pequeñas y las dependientes, como Lolita, Metáles Pesados, Catalonia, Palmaria 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 comercializanndo 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 super incierto. Nosotros desde el 18 de marzo dejamos de ven-

SIGUE EN E 2



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.: 2  
 CM2: 1.376,9  
 VPE: \$ 18.087.185

Tiraje: 126.654  
 Lectoría: 320.543  
 Favorabilidad:  No Definida

# Reiventarse o morir: las librerías en...

VIENE DE E

der, estamos sin ningún ingreso", cuenta José Sanguineti, 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, lo que generó que sus pedidos crecieran hace 20 días. 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 dejó los envíos.

## El libro va a tu casa

Salvo para un sitio como BuscaLibre, concedido como librería de ventas virtuales, ninguna librería ha sido sencillito 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 noche, la mayoría de las personas encuentran 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 la librería que creó la matriz y que hoy está en Pedro de Valdés. Hoy existen 45 que se esparcidas por Chile, la mayoría pequeñas yprendimientos que están en riesgo. Si los planes de pagos que está negocian cada local con sus proveedores —las editoriales— y los bancos no resultan bien, "la mitad de los asociados no podrán aguantar", dice Fau. "Cada libro de acceso a la caja que le quedó el día de cierre, está estableciendo su fecho 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. De hecho, ha hecho lo mismo, 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 Janc. Incluso la semana pasada organizaron una charla con cordón sanitario 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 enfocarnos en traer a los clientes a la librería", dice. "Lo que 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 Librería. 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. Y si no se invierte en algún manera a las librerías para que puedan seguir existiendo, si no lamentablemente muchas van a quebrar", agrega.

Aunque Fuerza Librería no ha iniciado actividades en conjunto, en la organización late una idea muchas veces esquiva: que sea la cadena del libro, esa que ya creó la cadena del libro, que es una editorial y termina con las manos en el lector, la librería es una instancia clave. Sin las tiendas, toda la industria editorial queda coja para exhibir sus títulos y venderlos. "Yo sénto que durante un tiempo largo no estaba tan clara la importancia de la librería en la vida del libro". No todos valoran este lugar: "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 grande de la cadena y el sostén más importante del libro", dice Sanguineti, 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 debe ayudar a las librerías, sino también los editores. "No solo esta crisis, sino que también las editoriales tendrían que aportar. Las editoriales deberían hacerse más presente en apoyar a las librerías. Les ha 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".

SÉRGIO 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 LÓLITA

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 ojearlos, leer dos o tres páginas, ver las imágenes, las portadas 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 libro el que se despidá".

JUAN FAU  
LIBRERÍA QUÉ LEÓ



en una tropa de ignorantes y zombis".

El plan de Metales Pesados es, por ahora, aguantar el choque. Nada de envíos ni de ventas. Pueden decir que todas las motos que hoy dan vueltas por Santiago haciendo *délices* 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 te lleve los libros", dice Sergio Parra, 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 leer".

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 distintos del negocio, José Sanguineti, 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 ojearlos, leer dos o tres páginas, ver las imágenes, las portadas 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 mí es fundamental el placer de leer y tener una librería de cabecera. Para muchos es un valor eso. Quienes tenemos librería también lo consideramos así", dice.

Mouat cuenta que espera que entre en mayo una serie de libros de Lolita y por mientras están en otras acciones: les envían newsletter a los clientes, y en su página web están liberando directamente la descarga de titulares del 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 los ejemplos de su tienda, a los que les dice: "Un librero en cuarentena". También 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 cobrar intereses. Todas las librerías pequeñas deberían pensar en estos momentos, 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 Que Leo, las buenas ideas salieron fruto de grandes mentes y amigos. Esta comunidad no quiere vivir. Lo sentimos y lo vemos. Lío raro es leer a un gerente de una transnacional que diga que las políticas de su empresa no le permiten negociar", dice Fau, aludiendo al problema al más fuerte para la industria: la falta de flexibilidad a la hora. "Pero crogan es la 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 libro el que se despidá", añade.

"Estoy preocupado, porque trabajas con otra cosa. Bueno, puedo matar también", dice bromеando 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 vida", dice. "Porque las personas que no la tienen toman decisiones importantes en este país en este momento. Espero que yo lo menos después de esta crisis las editoriales dejen de publicar tanto libro innecesario que al final terminaba en los saldos de la feria de Mapocho", añade.

En España por ejemplo, las editoriales están haciendo distintas promociones para que cuando las librerías vuelvan a abrir la gente vaya", dice. Y añade: "Penguin Random House es el editorial que menos ha enfocado la comunicación a las librerías y ha enfocado más en salvarse a cícos mismos. Parecería que los impone la cadena completa, pero las librerías son lo más importante para que se puedan distribuir libros".

## La experiencia de la librería

Entrada la tarde, Sergio Parra contesta al 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, en marzo. Cada vez que se acuerda 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 es temporal. Va a durar un largo tiempo". La actividad comercial se va a activar cuando las personas se acuerden de que 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 transformaremos



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



Sergio Parra, de Metales Pesados, dice que la gente no está pensando en libros.

