



## “Abacus defensa el preu fix perquè no el respecta”

El Gremi de Llibreteres de Barcelona i Catalunya ha engegat amb més ganes que mai una lluita per la defensa del llibre i dels seus associats. El llibreter es troba escanyat pel creixement d'Abacus, que trenca el preu fix del llibre.

**E**mma Bellafont (Vic, Osona, 1949), mestressa de les llibreries La Tralla de Vic, i d'una segona, acabada d'inaugurar a Ripoll, presideix des del 15 de febrer d'enguany la junta del Gremi de Llibreteres de Barcelona i Catalunya.

—El Gremi de Llibreteres ha adoptat una mesura de força contra les editorials Empúries i Salamandra, perquè accepten que el darrer *Harry Potter* en català es vengui amb un segon descompte als establiments de la cooperativa Abacus. És la primera mesura de força adoptada pel vostre

gremi, en protesta pels privilegis de la cooperativa Abacus, que pot trencar el preu fix de venda del llibre. Per què heu fet ara aquesta acció de força, potser perquè la seva presidenta té més coratge que els anteriors presidents?

—Perquè els nostres associats s'indignen quan Abacus, a part del descompte habitual que fa en tots els seus llibres, fa una segona rebaixa del *Harry Potter* en català per equiparar-lo amb l'edició castellana. La cooperativa fa bandera de la seva catalanitat, com si en tingués l'exclusiva, mentre que són molt els llibreteres que han fet una

tasca decidida, i en anys difícils, a favor del llibre català, sobretot, mantenint una gran quantitat de llibre de fons. Per això l'acció consisteix a tornar els llibres de fons a les editorials del *Harry Potter*, Empúries i Salamandra.

—Aquest boicot, aquesta primera fase del boicot, que ara heu deixat en suspens durant dos mesos, ha tingut molt de seguiment.

—De 325 agremiats, un centenar. No hem volgut saber la xifra exacta, perquè del gremi no volem saber què fa cadascú a casa seva.

—L'acció s'ha dirigit contra uns editors. Què voleu d'aquests editors?

—Que, com que ens donen la raó completament quan demanem que s'apliqui la llei del preu fix del llibre, que actuem plegats, que portem a terme una acció conjunta a favor del respecte a l'obligat preu fix del llibre, entre editors i llibreteres, una acció de protesta ferma i definitiva. Els demanem que anem plegats a resoldre el problema. Però com que no vam obtenir cap resposta, vam fer-los el boicot. Fins ara, les negociacions han acabat en el no-res.

—No deixa de ser una mica injust que el boicot hagi afectat el Grup 62, un dels editors que més ha tingut en compte els llibreteres?

—No és així. No n'ha tingut ni més ni menys que els altres editors. I no és pas dels millors. És correcte i prou. Hi ha hagut alts i baixos. La història no els afavoreix gaire. Tampoc no s'han portat malament. Correctes i endavant.

—Les relacions entre llibreteres i editors no tendeixen a ser conflictives?

—Són desiguals. Són del poderós al feble. En general, les relacions són bones, però sovint hi ha episodis concrets que et recorden que ells són els poderosos, i tu, el feble. Que tenen la paella pel mànec. Actuen amb una certa prepotència.

—En quin punt teniu més baralles amb els editors?

—En el servei de novetat. T'envien els exemplars que ells volen, no els que tu vols, i això provoca discussions. A la resta del món no s'envien els llibres que el llibreter no vol. Aquest és un problema greu, de tota la vida. Tota la

vida he sentit queixar-se el llibreter del mateix. Ara, però, els editors comencen a veure que així poden perdre molts diners, perquè això funciona com una pilota i, com a pilota, ja els va bé, però quan s'acaba la pilota, a la llarga és un mal negoci.

**—Si el boicot no dóna resultat, teniu pensades més accions?**

—Sí. No podem dir ara quines, perquè hi ha un munt d'accions suggerides pels llibreters mateixos que s'han de sospesar i consensuar, sobretot consensuar. De totes maneres, espero que el Gremi d'Editors ens faci finalment costat.

**—No heu pensat que, tenint en compte que fa tants anys que el problema existeix, serà impossible resoldre'l i que, tard o d'hora, haureu de llençar la tovallola i renunciar a la lluita?**

—No. Perquè no podem. Perquè ens hi juguem el futur. O, més clarament, el present. No podem recular. De cap manera. Durant vint anys hem estat callant, intentant dialogar, tothom ens dona la raó, però ningú no ha fet res.

**—Ara les vostres accions són més decidides perquè Abacus va creixent i creixent?**

—Jo diria que Abacus ens ha afectat des del primer dia. Però el gremi potser s'havia pensat que la gent no entendria la nostra posició i per això no ha actuat abans. Perquè costa d'entendre que la nostra lluita no és contra el cooperativisme, sinó que és només una defensa del preu fix. I el defensem, perquè, com sap tothom, aquí i a l'estranger, i ha quedat ben demostrat, el preu fix beneficia el sector en general, és a dir, el llibre, d'editors a llibreters i autors. En el nostre país, a més, el llibre català resultaria molt perjudicat si es trenca el preu fix del llibre. I perquè no podem permetre l'incompliment de la llei. I perquè no podem permetre que només quedi un grup en el sector de la venda de llibres, al nostre país.

**—Hi ha llibreters clarament perjudicats per Abacus?**

—Sí. Hi ha llibreters que s'han ofegat per culpa d'Abacus, o bé que han tancat o bé que malviuen. Com se sap, Abacus obre els seus establiments tan al costat com poden de les principals llibreries. On s'instal·la un Abacus, es desertitza de llibreries o malviuen les

que hi queden. Abacus, a més d'afectar determinats establiments, té el pernicios efecte d'eliminar l'ofici del llibreter. No cal ser llibreter d'ofici per vendre llibres a un preu més rebaixat que la llibreria del costat. Tampoc per vendre *best-sellers* i el llibre de text, els llibres recomanats per l'escola.

**—Els grans magatzems, d'El Corte Inglés a l'FNAC, també han fet molt de mal al mitjà i petit llibreter.**

—Però no tenim res en contra perquè és una competència legal, i aquests senyors estan agremiats amb tots els drets. Són llibreters. Són tan llibreters com els mitjans i petits. És una competitivitat honesta.

**—Heu pensat en la via legal, perquè la violació de la llei del preu fix del llibre és l'incompliment d'una llei, encara que estigui emparada per una segona llei, la de cooperatives?**

*“A Abacus no li convé que desaparegui la llei del preu fix. Es beneficia d'una llei que incompleix”*

—Sí. En aquests moments està en estudi, tant aquí com a Espanya i a Europa, i en això ens ajuda la Confederació de Comerç de Catalunya que, a més, saben molt bé que Abacus és una societat econòmica encoberta. En tot això es produeix una paradoxa indignant. Abacus es beneficia de la llei del preu fix. A Abacus no li convé que desaparegui el preu fix, ja li va bé que tots els llibreters estiguem amb les mans lligades i ells no. Abacus defensa el preu fix, perquè ell no el respecta.

**—Sou optimista o pessimista, esteu esperançada o escèptica, sobre la possibilitat que la situació es resolgui?**

—Jo sóc de tarannà optimista i estic segura que aquesta guerra la guanyarem i que posarem fi a la injustícia. Entre tots no podem abandonar. Jo he obert una segona llibreria, a Ripoll, perquè Ripoll es quedava sense una de les seves llibreries més importants, en jubilar-se'n els amos. I l'he muntada perquè no em vull deixar matar.

**—Confieu en els polítics?**

—Els polítics no s'adonen de la importància de les llibreries. Estic bastant dolguda amb ells. No volen enfrontar-se amb Abacus perquè hi veuen els cinc-cents mil socis.

*Lluís Bonada*

