

# Diàleg

**AVUI+**  
Des del 1976

CORPORACIÓ CATALANA  
DE COMUNICACIÓ S.L.

ANTONI CAMBREDÓ, president executiu  
JOAN ODINA, conseller delegat  
CARLES FLO, adjunt a la presidència  
BERTA CASTELLET, directora de màrqueting  
GONZALO CANEDO, director comercial  
PATRÍCIA TARRIDA, cap de distribució  
JOAN SERRA, director de producció  
IVAN GRAU, cap financer  
QUICO DOMINGO, cap de sistemes

**LA SINGULARITAT DE LA LLEI CATALANA DE COOPERATIVES**

Ramon Tremosa i Balcells



Professor de teoria econòmica a la UB

**EN SÍNTESI**

Dos camins

## Llibres a preu fix

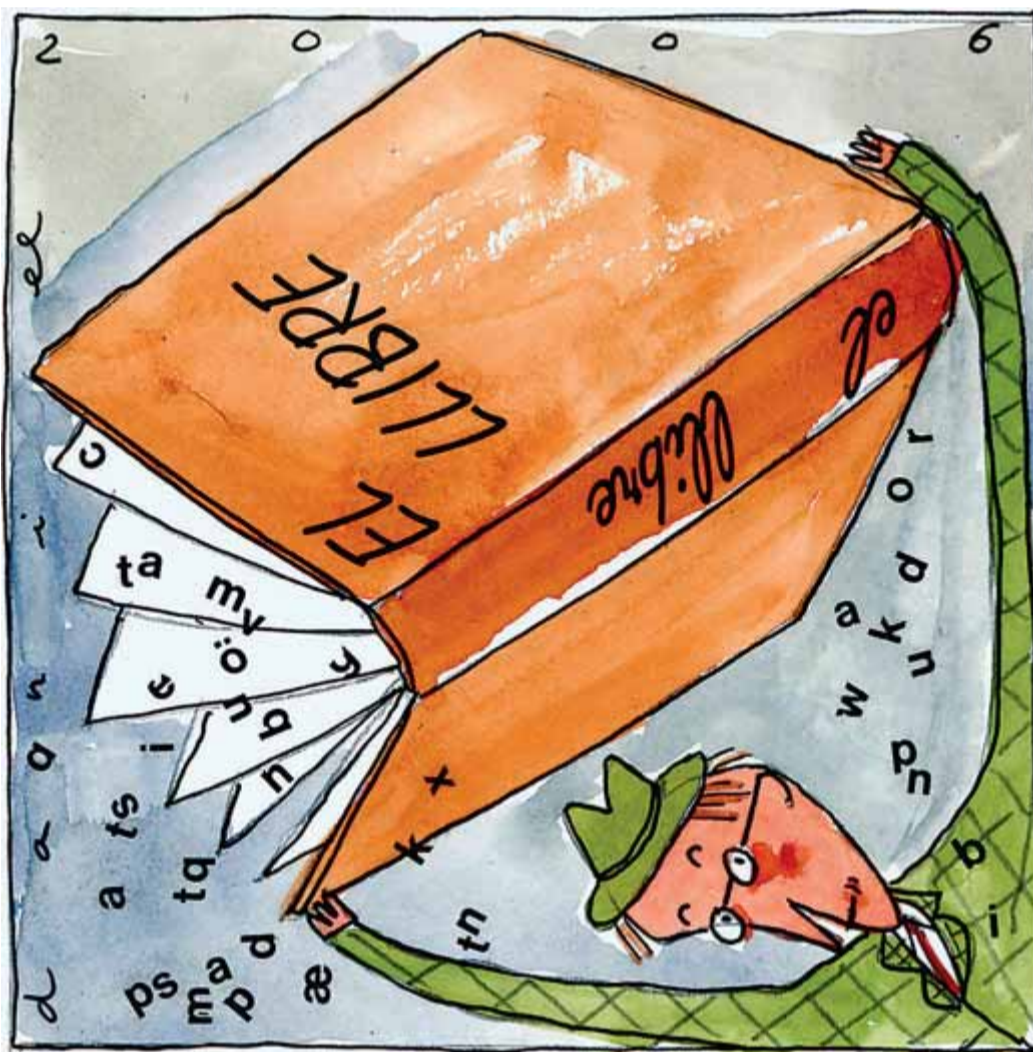
**D**ivendres vinent el consell de ministres aprovarà la llei de llibre. Aquesta nova llei estatal toparà amb la llei catalana de cooperatives de consum (lleï 18/2002), que permet considerar les vendes de les cooperatives als seus socis com a transaccions i els seus descomptes com a retorns. La llei catalana ha situat les cooperatives com Abacus en una posició de privilegi per competir al mercat. Abacus aprofita els avantatges que legalment la llei catalana li ofereix, però ha provocat que els llibreters reclamin la igualtat de tracte de l'encara vigent llei estatal: llibreries i altres punts de venda no estan autoritzats a variar el preu establert del llibre. Sobre un territori concret, Catalunya, hi ha dues lleis contradictòries. Ara, però, la nova llei espanyola obligarà també els majoristes, "sigui quina sigui la seva forma jurídica", quan realitzin transaccions al detall, a respectar el preu fixat per l'editor.

**ELS SINDICATS, LES PATRONALS I EL GOVERN CENTRAL** han defensat el preu fix del llibre en el tràmit d'audiència de la llei esmentada, mentre que l'OCU hi ha defensat el preu lliure. L'OCU potser confon el preu fixat per l'editor amb el preu imposat pel legislador, quan qualifica el preu fix de mesura proteccionista que obstaculitza la lliure circulació de béns.

**UNA LLIURE COMPETÈNCIA BASADA EN PREUS IMPOSATS** als editors per grans operadors, amb una gran capacitat financera i considerant el llibre com a simple element mercantil, possiblement comportaria la concentració de la venda i de la producció editorial, que seria cada cop menys diversa. Si els descomptes sobre els llibres fossin lliures, possiblement ben aviat s'aplicarien sobre un preu de referència més alt, provocant fins i tot un increment del preu per al consumidor. Això ho hem vist algunes vegades: en alguns productes les grans superfícies comercials han rebotat preus durant un temps venent per sota del preu de cost; un cop eliminat el petit comerç, les grans superfícies, ja monopolis, acaben fixant uns preus més alts que els que hi havia amb el petit comerç.

**AIXÍ DONCS, ÉS L'EDITOR QUI FIXA EL PREU DE VENDA** de cada llibre en funció de múltiples factors, en lliure competència amb els altres editors. Un cop editat el llibre té fixat un preu únic, sobre el qual s'apliquen els descomptes, en funció dels acords que l'editor prengui amb els seus clients. Així, el lector té sempre garantit un únic preu en tots els punts de venda, amb independència de qualsevol diferència demogràfica, social o geogràfica. L'editor pot ajustar preus i equilibrar la rendibilitat de les seves edicions, en tenir garantida una xarxa extensa de punts de venda, els quals competeixen entre si per captar la clientela basant-se en la competència qualitativa.

**AQUESTA XARXA ESTÀ FORMADA** encara avui per llibreries independents que donen al preu uniforme un valor afegit molt important: el consell personalitzat i el foment de la lectura que fan els llibreters. Les llibreries són un comerç com qualsevol altre i negocien els seus marges de benefici amb els proveïdors en funció de la seva efectivitat, però alhora fan un important paper d'agent cultural, sense que el consumidor hagi de pagar per això cap preu suplementari.



DANIEL BOADA

**“La nova llei espanyola obligarà també els majoristes, «sigui quina sigui la seva forma jurídica», quan realitzin transaccions al detall, a respectar el preu fixat per l'editor”**

**EN ELS DARRERS ANYS AL SECTOR EDITORIAL** s'ha reproduït també la competència ferotge que mantenen el petit comerç i les grans superfícies en molts altres sectors. Les grans superfícies comercials respecten el preu fix del llibre, però ho compensen amb grans campanyes de publicitat, que atreu el gran públic als seus locals, i avui són els principals venedors de llibres. Enmig d'aquesta lluita, Abacus ha aprofitat l'escaleta d'una llei catalana de cooperatives aprovada fa quatre anys.

**POTSER LES PETITES LLIBRERIES I ABACUS** haurien de col·laborar, per fer front amb èxit a la competència de les grans superfícies. Abacus, però, sembla una cooperativa que obté guanys de societat mercantil:

amb 514.000 socis, vol mantenir el seu esperit cooperatiu, però els seus projectes d'expansió sembla que passin directament per eliminar les llibreries. Abacus actua en un mercat de preu fixat per l'editor com si es trobés en una situació de preu lliure i sense competència possible. Els llibreters es queixen de la mala imatge que això els genera entre els seus clients, com si ells venguessin expressament més cars uns llibres que podrien oferir més barats.

**EL DESCOMPTE LLIURE SOBRE EL PREU FIX**, tal com algú el voldria aplicar als llibres de text, seria una anomalia, perquè no es produeix en cap altre país de la UE. El descompte lliure d'Abacus, fet en exclusiva en un mercat de preu fix del llibre, és un cas singular: els diferents països o bé aposten per la llibertat de preu per a tothom (Regne Unit, Estats Units) o bé aposten pel preu fix per a tothom (França). Catalunya, en canvi, amb la seva llei de cooperatives, és un cas únic de dualitat, que els llibreters associen a algunes farmàcies o estances que poguessin fer uns descomptes especials.

**A TOT EUROPA ES TANQUEN LLIBRERIES** en favor de les grans superfícies i Catalunya no n'és una excepció. Els llibreters afirmen que la singularitat de la llei de cooperatives catalana accentua fatalment aquest procés a casa nostra i els fent quasi impossible la supervivència. Ara el govern espanyol vol fer complir el preu fix a les cooperatives. ¿Hi té alguna cosa a dir el govern català?

Marçal Sintès



**A desgrat dels jocs de mans i de paraules, com ara comptabilitzar els diners per als trens, les inversions del govern de Zapatero a Catalunya no són les que tocarien segons l'Estatut.** Per CiU i la Cambra de Comerç, hi faltarien uns 600 milions; per ERC, més de 700. Aquest és el desenllaç d'una negociació certament complicada entre el govern català i el govern espanyol. Una negociació que, a desgrat que Catalunya té a favor seu l'Estatut, fruit en aquest punt de la famosa trobada a la Moncloa entre Zapatero i Mas, en els pròxims anys continuarà sent molt complicada. Probablement més, ja que aquesta vegada tenim a favor nostre les ganes de Zapatero d'ajudar Montilla de cara a les imminents eleccions a Catalunya. Cal, doncs, estar preparats per barallar-se cada any amb Madrid i intentar que, en matèria d'inversions, es compleixi l'Estatut. Cal estar preparats per, com s'ha fet ara, aplicar tan eficaçment com es pugui la tradicional tàctica pujoliana del *peix al cove*. Aconseguir resultats més satisfactoris o menys dependrà de la força negociadora amb què es compti. És obvi, pel que fa a Espanya, que una futura majoria absoluta del PSOE al Congrés dificultaria les coses. Pel que fa a Catalunya, el dia 1 de novembre els catalans es pronunciaran sobre quin camí resulta preferible agafar. Què és millor, la negociació entre partits federats i amb forts interessos compartits, com és el cas del PSC i el PSOE, o la negociació entre forces diferents i autònomes, negociacions, per tant, estrictament basades en la força que dona disposar de diputats propis a Madrid?  
m.sintes@hotmail.com