

#### Cierre Jornadas Feria del Libro Infantil y Juvenil en el CCK (19.7.2023)

Agradezco mucho a las autoridades de esta 31ª. Feria Infantil y Juvenil la oportunidad de compartir estas Jornadas con mis colegas y especialmente a Gabriela Pérez, presidenta de la comisión infantil de la Cámara Argentina del Libro, por su dedicación en pos de lograr que esta fiesta del libro Infantil y Juvenil sea un éxito para todos los que participamos en la lindísima tarea de acercar libros a nuestros niños y jóvenes.

La industria editorial del libro infantil y juvenil ha tenido un desarrollo muy impactante en estos últimos 20 años, a pesar de todas las dificultados que se presentan continuamente para la producción de nuestros libros en el país.

Con talento, imaginación, empeño, constancia y esmero todos los eslabones de la cadena han trabajado incansablemente en estos años. Hablo de autores, ilustradores, diseñadores, editores, talleres y librerías. Sin olvidarme de los promotores de lectura tan importantes para la difusión de los libros para niños y jóvenes.

En mí ya larga carrera como editora, dado que empecé muy joven de la mano de mi abuelo en Editorial Sudamericana, me pasó de todo y voy a contarles algunas anécdotas para que no se desanimen, ya que a veces hay que seguir adelante contra viento y marea para poder mantener en pie una editorial.

Si no me equivoco en los años 80 comenzamos el departamento de literatura infantil en Sudamericana; eso sucedió el día que conocí personalmente a Canela.

Ella había escrito un libro infantil y me lo trajo. Pero ese día, en esa charla, yo no solo acepté publicar su libro sino que la embarqué en un proyecto que aún no existía en Sudamericana, un proyecto de literatura infantil. La editorial solamente publicaba a María Elena Walsh. Evidentemente no era poca cosa tener en el catálogo a la querida Ma. Elena, pero no existía ninguna sección infantil dentro de la editorial. Y en ese mismo encuentro se gestó la colección Pan Flauta, que lanzamos al año siguiente en la Feria grande. A modo de presentación, convocábamos a la gente con unos panes flautas recién horneados. Mis hijas, ahora también editoras de La Brujita de Papel, no se olvidan más.









Mi marido, Jaime Rodrigué, que era el gerente de Sudamericana en aquellos tiempos me dijo: Tenés cinco años para que el departamento dé beneficios y se mantenga solo. Creo que cumplimos porque es un catálogo y un departamento que aún está vivo.

Por otro lado, es de conocimiento público que hoy día todos los editores estamos sufriendo tremendas dificultades para producir. El papel, que es nuestro primer insumo, se ha ido a las nubes y nos está obligando a poner precios que hacen imposible en muchos casos la comercialización de un libro, ya sea este novedad o reedición. Dado que las papeleras son un monopolio, quisiéramos recurrir a la posibilidad de imprimir afuera y obtener precios competitivos. Pero esto tampoco es posible. Luchamos por la falta de posibilidades para producir en otros mercados a precios competitivos todos aquellos libros que no se pueden imprimir aquí por falta de maquinaria y tecnología. Otro agravante es el tema de las tintas que paralizan las importaciones de libros originales o troquelados para los más pequeños, que puedan competir con juguetes y otros elementos que los hacen mucho más atractivos que un simple libro en cartoné o tapa dura.

Verdaderamente, el tema de la inflación galopante nos obliga a cambiar los precios todos los meses para poder reponer nuestra mercadería. Esto me recuerda otra anécdota de la época de la hiper inflación de Alfonsín que nos empujó a crear un sistema para poder seguir vendiendo y cambiar los precios todos los días. Entre un pequeño grupo de cinco editores creamos el UL que era la Unidad Libro. El UL era un coeficiente que se ajustaba todos los días con todas las variables que componían el costo de un libro tipo y aparecía un aviso pequeño en el diario Clarín publicado todos los días por este grupo.

Los libreros marcaban sus libros en ULS y cada día se fijaban en el Clarín el precio del UL y lo multiplicaban por los ULs que costaba el libro que iban a vender en ese momento. De esa manera sabían el precio del libro sin necesidad de recibir un catálogo o llamar por teléfono a la editorial. Como no podíamos imprimir catálogos de precios todos los días, de esta manera logramos actualizar los precios y seguir vendiendo. Luego de muy poco tiempo todos los editores empezaron a usar el sistema y los libreros llegaron a ahorrar en ULS y nos pagaban de más para conservar el valor de su mercadería.

Otro tema eran las tan temidas devaluaciones que cada tanto sucedían y que nos dejaban siempre al borde del abismo.

La más tremenda que recuerdo sucedió cuando publicamos la segunda novela de García Márquez, EL OTOÑO DEL PATRIARCA.









Luego del éxito tan grande de CIEN AÑOS DE SOLEDAD, su siguiente novela era esperadísima. Las expectativas de venta eran fabulosas para nosotros y mandamos a imprimir 200.000 ejemplares, divididos en cuatro talleres con 50.000 ejemplares cada uno. En esa época había que imprimir obligatoriamente el precio en la tapa del libro. A la semana de haber sacado el libro a la calle, con todos los libros repartidos, tuvo lugar el Rodrigazo, con una devaluación del 60%.

Nosotros habíamos impreso el precio en la tapa de los libros, o sea que no podíamos modificarlo, habíamos comprado el papel para 200.000 ejemplares en dólares y debíamos el anticipo en dólares.

El que se suponía que tenía que ser el mejor negocio de la empresa se convirtió en una semana en casi nuestra ruina. Los libreros nos devolvían los libros a carradas y tardamos 15 años en poder vender todos los ejemplares. No nos fundimos de milagro.

A partir de ahí parecía como un maleficio. Cada vez que sacábamos una novedad de García Márquez había una devaluación. Los libreros ya nos lo advertían cuando anunciábamos otra novedad, y a partir de la segunda vez que nos pasó, empezamos a hacer un seguro de cambio con cada libro nuevo de García Márquez.

Ya en la nueva etapa con Edhasa, La Brujita de Papel y Riverside tuvimos otras vicisitudes, pero la más impactante fue el incendio del depósito donde estaban nuestros libros, que se quemó casi por completo y perdimos un millón de libros, prácticamente todo nuestro stock.

Pero de esta desgracia lo más interesante fue darnos cuenta de que si nuestro mercado hubiera sido España hubiera sido mucho más difícil sobrevivir. Al vender en Argentina en consignación, más de la mitad de nuestros libros estaban en las librerías y esto nos permitió seguir vendiendo y cobrando para reponernos mientras cobrábamos el seguro, luego de muchísimos meses de gestiones. Aquí debo rescatar otra cosa maravillosa que fue el enorme apoyo de los libreros que nos ayudaron poniendo nuestros libros en todas sus mesas y vidrieras y recomendándolos para producirnos ventas.

Los talleres nos dieron grandes facilidades para reimprimir todo lo agotado y de mucha venta y todos los autores y colegas se solidarizaron con nosotros de una manera extraordinaria ofreciéndonos lugar en sus depósitos y muchas cosas más que nunca olvidaremos.









Como verán por estas historias el mundo del libro es una maravillosa aventura donde nunca se sabe lo que vendrá, y tiene una capacidad increíble de supervivencia y de transformación.

Trabajamos con libros, con historias, con sorpresas de todo tipo, en definitiva, con personas que hacen que nunca nos podamos aburrir.

Estamos pasando momentos muy difíciles, pero a pesar de ello los invito a que no bajemos los brazos. Sé que somos capaces de seguir luchando, haciendo ferias y llevando la magia de los libros a nuestros niños, niñas y jóvenes; sabiendo que a pesar del camino incierto no hay nada mejor que un niño o una niña que lee para soñar una Argentina mejor.

Muchas gracias







(a) ferialibroinfyjuv