Buenos libros

TOBY MUNDY

"El editor ha iniciado un debate en torno de la salud de una industria cuya importancia para la nación no guarda ninguna proporción con su tamaño: la de los libros." Estas palabras fueron escritas en marzo de 1927 por John Maynard Keynes, a instancias del editor de la nación. Setenta y cinco años después, a solicitud del jefe de redacción de esta revista, me veo seguir nerviosamente los pasos de Keynes.

Toby Mundy es director general y editor de Atlantic Books. También colabora como editor en Prospect.

© Prospect, octubre de 2002.

La prominencia de la industria editorial sigue siendo desproporcionada en relación con su peso económico. En 2000, sus ventas minoristas nacionales ascendieron a casi mil millones de libras y las editoriales destinaron existencias con un valor de 1.7 mil millones de libras más a los mercados de exportación (sobre todo Estados Unidos, los Países Bajos, Irlanda, Australia y Alemania). Sin embargo, incluso para una industria acostumbrada a ser objeto de la atención, y la preocupación públicas, los últimos años han sido turbulentos. Harvill Press, dedicada a publicar a los escritores más importantes del mundo, compró su parte a HarperCollins, las cosas le resultaron demasiado complicadas y en marzo de 2002 volvió a formar parte del conglomerado tras ser adquirida por Random House. En mayo, John Murray, fundada en 1768, finalmente renunció a su independencia y fue adquirida por Hodder Headline, propiedad de WH Smith. Fourth Estate, la casa editorial con más inventiva de los noventa, fue absorbida por HarperCollins, mediante una adquisición inversa en la que Victoria Barnsley dejó de ser directora de Fourth Estate (con ventas de alrededor de 10 millones de libras) para convertirse en presidenta del área editorial británica de News Corporation (con ventas de alrededor de 200 millones).

Hoy más que nunca, la industria editorial británica está dominada por conglomerados gigantes, con propietarios aún más grandes: Random House y Transworld (propiedad de Bertelsmann), HarperCollins (propiedad de News Corporation), Penguin (propiedad de Pearson), Pan Macmillan (propiedad de von Holtzbrinck) y Hodder Headline (propiedad de WH Smith). En el siguiente peldaño de la escalera de los ingresos, Little Brown es ahora Time Warner (tras el matrimonio de sus propietarios, aol y Time Warner). Orion está bajo el control de Hachette Livre (parte del extraño grupo militar-editorial francés Lagardère) y Simon & Schuster es propiedad del gigante de los medios de comunicación Viacom.

Sumemos a esto el hecho de que en 2002 ha habido una pérdida considerable de empleos y de que está más extendida que nunca la opinión de que la creatividad de las editoriales británicas se agotó. "El mundo editorial –escribe Alice Thomas Ellis, novelista y antigua editora de ficción de Duckworth– no es tan divertido como lo era hace treinta años: varias

casas se han engullido unas a otras; incontables editores, cansados del hostigamiento de los contadores, han huido para hacerse agentes, y los autores maduros se quejan de encontrarse a merced de niños de doce años. Además, se han prodigado vastas sumas en autores ya arraigados y florecientes, sin dejar nada para alimentar los semilleros en potencia." Por otra parte, las editoriales venden "cada vez menos ejemplares".

Keynes empezó su investigación sobre la industria editorial partiendo del supuesto de que "nadie… podía sostener que se publicaban muy pocos libros". Esto, a su vez, significaba que "en la actualidad, a pocos autores con méritos se les impide ver la luz". Como el número de títulos originales publicados en Gran Bretaña en 1927 fue de 13 810, en comparación con 119 mil en 2001 (de los cuales, alrededor de 75 mil fueron libros de temas generales), sigue siendo difícil sostener la acusación de que se está pasando por alto a los buenos escritores. Además, existen pruebas de que los volúmenes están aumentando. En la primera mitad de 2002, el número de libros comprados en Estados Unidos aumentó 1.6% y llegó a 557 millones de ejemplares.

La cantidad no lo es todo, pero aun así es difícil alegar, como hacen los fatalistas, que se priva al consumidor de una amplia variedad de libros (y, por consiguiente, de opiniones). Podría argumentarse que las grandes editoriales no publican el pensamiento ajeno a la corriente dominante y, por lo tanto, que no tiene una difusión amplia, pero hacerlo sería un oximoron: ¿cuál es la corriente dominante sino aquella que se difunde ampliamente?
Con sus legiones demasiado educadas, explotadas y mal pagadas, la industria editorial está plagada de pesimismo. Este pesimismo impide que la gente se dé cuenta de que vivimos una edad de oro de la edición, donde la cantidad y la calidad no se pueden comparar con nada en el pasado, los libros nunca habían sido tan bien editados y nunca antes habían ocupado un lugar tan ostentoso en la cultura general.

La primera queja de los fatalistas es que el gran capital ha desdibujado los ideales altruistas de la edición. Esto adopta varias formas, que van desde una desconfianza general (y bien fundada) hacia la manera en que se conducen las grandes empresas de los medios de comunicación, ávidas de utilidades, hasta el anticapitalismo visceral de quienes piensan que la búsqueda de utilidades en sí misma es la enemiga de la buena literatura (y, por extensión, del pensamiento). Sin embargo, la historia del mundo editorial demuestra que la industria moderna nació gracias a que las nuevas tecnologías se toparon con gente interesada en hacer dinero.

En Wordly goods, Lisa Jardine describe cómo los pintores venecianos del decenio de 1470 produjeron libros dirigidos a coleccionistas, que vendían por suscripción con tirajes de alrededor de 300 ejemplares. Los precios eran altos: una edición de la obra de Cicerón se vendía en tres ducados, lo que, de acuerdo con Jardine, equivalía al salario de un mes de un artesano. En este método se hacía un uso intensivo de capital y a mediados de ese decenio, ocho de los doce impresores-editores de Venecia habían quebrado. Sin embargo, en 1472, banqueros de Alemania y Florencia se interesaron en el potencial comercial de la nueva tecnología de los tipos móviles y aportaron el capital de trabajo necesario para la nueva industria.

Entre 1495 y 1598, Aldine Press cambió la edición para siempre. Su fundador, Aldus

Manutius, observó que el movimiento humanista había despertado el interés en leer en mucha gente no aficionada a los libros. Manutius imprimió "ediciones de bolsillo" baratas para los nuevos lectores. Para mantener los precios bajos, aumentó los tirajes de 250 a mil ejemplares. Hacia 1595, Aldine Press había publicado más de mil obras, sobre todo clásicas.

Incluso cuando el proceso de impresión dejó de ser una novedad, se siguió percibiendo a los libros como objetos preciosos. Racine se aprendió al dedillo las tragedias griegas en una edición de Aldine de más de 150 años de antigüedad. No fue sino hasta los inicios de la revolución industrial cuando nació la edición moderna. Su nacimiento tal vez se remonte al 23 de marzo de 1714, cuando el poeta inglés Alexander Pope contrató a Barnaby Bernard Lintot, editor-impresor de Gray and Steele, para hacer una traducción de La Ilíada de Homero, por la que recibiría 200 guineas por volumen y 750 ejemplares gratis.

En cierta forma, las ideas de Lintot diferían poco de las de Manutius 125 años antes: su plan consistía en publicar un volumen por año durante seis años, por suscripción. Pero haciendo gala de la sensibilidad al flujo de efectivo de un editor moderno, Lintot vio en esto un medio para financiar la traducción conforme avanzaba. También prefiguró a los editores modernos al comercializar los libros como objetos fetichistas, producidos con los materiales más finos para intensificar al máximo los placeres sensuales de poseerlos. La de Pope fue una de las primeras publicaciones en hacer de sus valores de producción una virtud. De este modo, fue una de las primeras obras en Gran Bretaña que se editó apropiadamente: concebida con un visión clara de cómo debía presentarse y venderse.

Tuvo tanto éxito que en 1720, tres meses después de que se publicaron los volúmenes finales de La Ilíada, Pope empezó traducir La Odisea. Esta empresa también fue un éxito y Pope descubrió un grado de independencia financiera de los editores y mecenas desconocido para casi todos sus colegas. En este sentido, fue uno de los primeros escritores modernos que pudo, más o menos, vivir sólo de su pluma. Esta libertad le permitió crear su obra maestra, The Dunciad, donde ataca a las industrias de los medios masivos de comunicación de principios del siglo xviii: las imprentas, las editoriales y el periodismo.

Aunque en gran medida la independencia de Pope fue producto del nuevo comercialismo de las editoriales, su preocupación fue que el "embotamiento" empezara a triunfar sobre la cultura y con ella vinieran el filisteísmo y la confusión moral. Hoy, muchos sostienen esta opinión: que los contadores reacios a correr riesgos están haciendo que avance el "embotamiento", la amenaza del libro electrónico, el aligeramiento de la cultura, el final de los precios de reventa fijos, el poder de las cadenas de librerías y la probabilidad de que, a pesar de Harry Potter, los menores de veinte años se conviertan en adultos que no lean nada. Antes de investigar si las fuerzas del "embotamiento" están ganando terreno, conviene considerar la manera en que funciona el mundo editorial moderno.

Los editores pagan a los autores por el derecho de publicar su obra en forma de libro y venderla en las librerías. Se pueden comprar otros derechos: a vender la obra del autor a un club de libros, a vender la publicación por entregas y fragmentos a los periódicos, a producir ediciones en audio o a vender los derechos de traducción. Con cada explotación, el autor recibe un porcentaje de los ingresos.

En el contrato se especifica el anticipo por concepto de regalías. Siempre se paga en abonos, normalmente un porcentaje a la firma del contrato, otro a la entrega del manuscrito y otro más a la primera publicación. El autor no recibirá más dinero hasta que el anticipo se haya "cubierto", momento en el que comienza a recibir regalías. Si el anticipo no se cubre, la editorial pierde la diferencia.

Cuando el autor ha creado una obra, la editorial la lleva al mercado, lo que significa sobre todo las librerías y tres grandes mayoristas: Gardners, Bertram y the. Actualmente, el mercado de las librerías está dominado por cinco cadenas: Waterstone's (aproximadamente 35% de las ventas en cadenas), wh Smith (31), Ottakars (7), el grupo Blackwell/Heffers (5) y el grupo Borders/Books Etc (5%). Las librerías por internet, como Amazon, tienen 4% de todo el mercado. Los representantes de ventas de la editorial presentan sus títulos al librero, de manera centralizada en el caso de algunas grandes cadenas o directamente en el establecimiento en el caso de librerías más pequeñas, que siguen representando 17% del mercado. En algunos casos, las oficinas matrices imponen cantidades específicas de títulos seleccionados a todas las sucursales, práctica conocida como scale out. wh Smith y Borders compran todos los títulos centralmente. Wartestone's y Books Etc están adoptando está tendencia.

Por motivos relacionados con la sobreoferta de librerías en Gran Bretaña y el hecho de que el grupo básico de compradores de libros (con compras superiores a 16 por año) sigue siendo estático, alrededor de 22% de la población adulta, la participación en el mercado se ha vuelto muy importante para las cadenas de librerías, que compiten encarnizadamente por obtener clientes. El precio es la manera obvia de atraer clientes a la tienda (o sitio web) y el scale out adquiere cada vez mayor importancia para el éxito comercial de un libro. Aunque ha habido best sellers que no fueron adquiridos centralmente por las grandes cadenas, son casos raros. La edición es el arte de diferenciar el libro A de los otros 119 mil títulos, aproximadamente, que se publican cada año y la inclusión de una obra en una campaña de una librería ("El libro del mes", "3 por 2", "2 por 10 libras", etc.) significa que dicho libro estará más visible para la gente que está curioseando. Esto puede ser decisivo para que la obra siga disfrutando de una vida larga y próspera. Las ofertas son buenas para el cliente, pero implican menores márgenes de ganancia para los editores.

La librería compra un título a una editorial con un descuento sobre el precio de venta. Si una obra vale 10 libras y es comprada por una cadena de librerías, el descuento básico será de alrededor de 50%, es decir, el minorista se queda con 5 libras y la editorial también. No todos los minoristas reciben las mismas condiciones: las grandes cadenas con mayor peso, volumen y más gastos fijos necesitan mejores condiciones que las tiendas pequeñas independientes. También es cierto que desde 1995 y la eliminación del precio de reventa fijo (conocido como Net Book Agreement (nba), que prohibía a las librerías vender los títulos a un precio inferior al precio de lista del editor), los descuentos de las editoriales a las librerías han aumentado inexorablemente. El compromiso cada vez mayor de las cadenas de librerías con las ofertas y la llegada de los supermercados que venden grandes cantidades de unos cuantos títulos populares presionan aún más a las editoriales para que hagan mayores descuentos. En los pocos años que han pasado después de la anulación del nba, algunos títulos incluidos en ofertas específicas abastecen a las tiendas con descuentos

de 60 a 65%. Las editoriales aceptaron porque si bien las condiciones son adversas, vender el libro con un margen de utilidad bajo es mejor que no venderlo. Parece que persistirá esta presión creciente sobre los descuentos (y descendente sobre los márgenes para los editores). Sin embargo, independientemente del nivel de descuento, si la librería no puede vender el libro, está en libertad de devolverlo a la editorial.

En la época de la depresión, en Estados Unidos se estableció el sistema de venta en consignación como medio para compensar al vendedor y desde entonces ha sido una característica del medio editorial. Debería ser un incentivo para que el minorista corra riesgos y ofrezca obras inusuales o desconocidas, porque si no logra vender algo, lo puede devolver al almacén de la editorial. El gran editor estadounidense Alfred Knopf describió este proceso como "se fue hoy, llegará mañana". Las devoluciones son un hecho cruel en la vida de un editor. En Estados Unidos, el índice de devoluciones de la mayoría de las editoriales rebasa 40%. En Gran Bretaña, el índice entre los editores generales es más o menos de 25%, pero esta cifra va en aumento, al menos en el caso de los libros de pasta dura. Estos ejemplares enfrentan ya sea la batidora de pulpa o las manos poco sentimentales del comerciante de saldos.

La presión sobre los márgenes de utilidad de los editores ocasionada por los descuentos crecientes a las librerías, aunada al hecho de que la edición opera con base en el sistema de consignación y el editor mantiene (con justa razón) los anticipos no devengados, significa que el editor, y no el autor o la librería, lleva la parte de mayor riesgo en el proceso editorial. Esto no impide que los fatalistas declaren, de manera inexplicable, que las grandes editoriales que dominan el mundo editorial británico son reacias a correr riesgos. Estas grandes editoriales tienen muchos defectos, pero la cautela con el dinero de otros no es uno de ellos. Se necesita valor (si se le puede llamar así) para adquirir las memorias de Chris Evans por 500 mil libras o los pensamientos de los comentaristas diurnos de televisión Richard y Judy por alrededor de 600 mil. En la rebatiña por lograr grandes ventas, los grandes editores a menudo asumen este tipo de postura excesivamente cara respecto a un libro. Cuando las grandes editoriales se niegan a publicar obras "literarias" más difíciles, no se debe a la aversión al riesgo (apostar medio millón a Chris Evans es un riesgo), sino a un tipo más amplio de conservadurismo. Los gastos fijos de los conglomerados son altos: las elegantes oficinas matrices, la gran cantidad de empleados y los cuantiosos gastos en mercadotecnia inmovilizan cantidades importantes de efectivo (en Estados Unidos, Time Warner tiene que asignar la asombrosa suma de 100 mil dólares por concepto de gastos fijos a cada libro). A cambio de esto, desde luego, los conglomerados también gozan de enormes economías de escala y suelen jactarse de sus rentables catálogos. No obstante, ante las condiciones comerciales cada vez más duras y los altos costos, las grandes editoriales están en búsqueda constante de éxitos garantizados. Y dado que las grandes organizaciones comerciales, incluso transferidas como Random House, se esfuerzan por innovar, la mayoría de las veces esto significa la edición por géneros: celebridades, novela romántica, misterio, novela policiaca, literatura infantil, literatura juvenil, ciencia ficción y literatura fantástica.

El efecto del conservadurismo empresarial tiende a provocar que los libros de "media lista" –los que son obra de buenos escritores que, sin embargo, carecen de atributos comercializables (personalidades llamativas, historias originales)– se vean

considerablemente reducidos. Además, los departamentos de ventas y mercadotecnia pueden dificultar la innovación, aunque por lo general los editores se salen con la suya con una comisión si están lo suficientemente decididos y el anticipo no es demasiado grande. La compañía para la que trabajo, Grove Atlantic, publicó recientemente ficción de vanguardia de dos importantes autores, John Barth y William Gaddis, cuando los conglomerados tenían poco interés en hacerlo. También nos hicimos editores del ganador del Premio Nobel de Literatura de 1994, Kenzaburo Oe, luego de que su editor anterior, Picador, decidió no continuar con su trabajo. La cuestión de fondo es que en Gran Bretaña se publica la obra de estos escritores, y no lo está haciendo uno de los conglomerados.

Por lo general, le toca a las pequeñas editoriales independientes intentar cosas nuevas: Canongate Books obtuvo un éxito mundial cuando reeditó libros básicos de la Biblia en formatos novedosos con introducciones originales de figuras como Joanna Trollope, Bono, PD James y el Dalai Lama. Antes de unirse al imperio de HarperCollins, Fourth Estate fue la primera en usar nuevos tipos de edición en pasta dura –libros como Longitud y El último teorema de Fermat– a precios bajos y en tamaños irregulares. Hoy, la industria del libro está inundada de narrativa de búsqueda y microrrelatos similares. Wordsworth Editions dio un susto a Penguin cuando reeditó clásicos literarios libres de derechos de autor a una libra el ejemplar. Después de que intentó demandar a Wordsworth (alegando que había modificado la presentación de su serie para que se viera "confusamente similar" a Penguin Classics), Penguin se robó a su director editorial, Marcus Clapham, y a su director de ventas, Clive Reynard, para su propia operación presupuestaria. Después ambos fueron despedidos.

Dicho lo anterior, los independientes siempre están sujetos a los imperativos comerciales y si no tienen un catálogo rentable, como Faber, o un propietario generoso, necesitan mucha suerte o habilidad para salir adelante. Si bien es cierto que muchas veces son poco ortodoxos –les tiene sin cuidado la necesidad de aumentar al máximo los rendimientos de los accionistas–, los editores independientes siguen en el negocio, algunos de manera rentable (Profile Books obtuvo ganancias en su segundo año en 1997). Los editores de éxito equilibran las necesidades de los propietarios con sus propias pasiones. Para algunos, esas pasiones se manifiestan en la tentativa de publicar grandes obras que perduren; para otros, es la búsqueda de megaventas. Para la mayoría, la verdad está en un punto intermedio.

Hace treinta años, figuras como André Deutsch y William Collins ocupaban el centro del universo editorial, eran patrocinadores y hombres de negocios que se movían en un ambiente minorista dominado por librerías independientes y con autores gustosos de recibir anticipos diminutos. Los libros también se veían diferentes, la mayoría de las veces con una producción barata y cubiertas horribles (quien no esté de acuerdo con esto que vaya a la librería de viejo más cercana y busque títulos de los sesenta y setenta).

Hoy, las empresas erigidas por hombres como Collins forman parte de grandes conglomerados de medios de comunicación. No obstante, el centro de gravedad de la industria se trasladó de los editores a los autores y, en el caso de los grandes nombres, a sus agentes. En los últimos quince años, el agente se ha convertido en una figura cada vez más poderosa. En 1946, Stanley Unwin describió a los agentes literarios de la siguiente manera: "Para esta redituable ocupación, no se necesita estar preparado. Sólo conozco a un agente

que realmente tiene experiencia editorial y está bien informado sobre aspectos vitales como el costo de producción, la publicidad, etc. Es raro encontrar a alguien con un conocimiento profundo de una lengua extranjera, aunque la mayoría afirman ser expertos en negociar derechos de traducción. De hecho, en su mayoría están perdidos cuando manejan otra cosa que no sea ficción, memorias u obras populares."
Sería difícil sostener esta opinión actualmente. Ahora los agentes literarios participan en la redacción de la propuesta y en la venta de subderechos, como las publicaciones por entregas. Muchos tienen experiencia en editoriales antes de volverse agentes y los más famosos –figuras como Ed Victor, Andrew Wylie y John Brockman– son casi tan conocidos como los autores que representan. Aunque sería injusto culparlos directamente, los agentes constituyen un elemento central para entender el enorme desequilibrio entre los escritores británicos ricos y los pobres.

En su ensayo de 1927, Keynes describió a los autores como una "tribu humilde, conformes con verse impresos aunque no les paguen nada", y se preguntaba "¿cuántos escritores habrá en Inglaterra que puedan confiar en ganar con sus libros más de 500 libras al año?" ¿Su respuesta? "Muy, muy pocos". Hoy el panorama es distinto, aunque desigual. Cuando la Sociedad de Autores hizo una encuesta entre sus miembros, se dio cuenta de que tres cuartas partes ganaba menos de 20 mil libras por su labor como escritores y sólo 5% ganaba más de 75 mil libras.

El economista Robert Frank, de Chicago, ha tratado de explicar esta diferencia. En su libro The winner. Take all society, Frank observa que en todos los campos en los que se pone a prueba el mercado, hay una brecha creciente entre los que están en la cima y el resto. Si se aplica a la industria editorial, esto significa que los autores más destacados reciben anticipos extraordinariamente grandes, mientras que los escritores que aún están a la espera de su libro decisivo muchas veces están luchando por mantener su sitio en los catálogos de las editoriales más importantes (hay quienes sostienen, de manera poco convincente, que esto es tan malo para los ganadores como para los perdedores. Se aduce que el talento joven está atado a una noria de oro que requiere que los escritores produzcan un libro tras otro en determinado periodo, sin considerar el misterio del "ritmo artístico").

Aunque es difícil averiguar las cifras exactas, casi se puede dar por hecho que los anticipos para los nombres ya consolidados han aumentado. En los dos últimos años, se dice que Dona Tartt recibió un millón de libras de Bloomsbury por los derechos de su nueva novela y Michael Crichton, 35 millones de libras de HarperCollins por dos libros; por su parte, Random House compró los derechos mundiales de las memorias de Bill Clinton por una suma estimada en alrededor de 8 millones de libras, considerado el anticipo más grande jamás dado por una obra que no es de ficción. Mientras tanto, celebridades como Victoria Beckham y Robbie Williams también recibieron sumas astronómicas: "una sustancial cifra de siete dígitos" de Penguin para Posh y en torno de 750 mil de Random House para Robbie (cuyo libro llegó a vender aproximadamente de 800 mil copias).

Esperamos que John Grisham o Tom Clancy sean bien remunerados, puesto que sus libros vendieron millones. Lo que llama la atención es que más escritores literarios están recibiendo parte del botín. El caso del anticipo de 500 mil libras que Harper Collins dio a Martin Amis por La información hizo correr ríos de tinta. A partir de entonces, escritores

como Alain de Botton, Michael Chabon, Arundhati Roy, el finado W. G. Sebald, Zadie Smith y Graham Swift han recibido anticipos superiores a 100 mil, y en muchos casos los autores se separaron de los editores que los ayudaron a consolidar sus nombres. Ésta es otra señal de que ahora el poder está del lado de los escritores y no de los editores (las ideas de no ficción buenas y serias también se están remunerando bien, consideremos el ejemplo de las 500 mil que se dice pagó Transworld por un libro de Gavin Menzies sobre China como precursora de la era de la exploración, o la cifra superior al millón de libras que Simon Schama obtuvo por su historia de Gran Bretaña).

Con frecuencia, los libros contemporáneos se imprimen en un papel de mejor calidad, las cubiertas están mejor diseñadas y, pese a desastres ocasionales (en especial, en la verificación de los datos), los estándares editoriales siguen siendo altos. Los escritores son mejor pagados por su trabajo y en los medios de comunicación abundan las reseñas y artículos relacionados (The Guardian lanzó recientemente una nueva sección de reseñas de una ambición y una seriedad extraordinarias). Consideremos también la atención que han puesto los medios en obras recientes bastante serias como Our post-human future de Francis Fukuyama, The shield of Achilles de Philip Bobbitt y Baby hunger de Sylvia Ann Hewlett. En su mayoría, las librerías ofrecen más variedad y mejor exhibición que nunca antes. Por primera vez, el consumidor puede esperar una verdadera competencia de precios.

Incluso la ficción traducida, cuya escasez en los catálogos de los editores británicos durante mucho tiempo se consideró una señal de la cerrazón del ambiente literario, calladamente está haciendo sentir su presencia. A pesar de la pérdida de independencia de Harvill, Penguin publicó con éxito El último encuentro de Sandor Marai y las obras de W. G. Sebald y Alessandro Baricco. Obras tan diversas como El mundo de Sofía (publicada primero en danés) y la novela misantrópica de Michel Houellebecq, Las partículas elementales, también han tenido éxito. Tal parece que los editores literarios están interesados en hacer más traducciones: Serpent's Tail tuvo buenas ventas con la tristemente poco erótica La vida sexual de Catherine M. de Catherine Millet, mientras que Canongate tiene una exitosa lista internacional, conformada en su totalidad por obras traducidas.

No obstante, los fatalistas siguen acusando a la industria y, por extensión, a la gente de haberse aligerado. Este planteamiento da por sentado que las costumbres culturales se modelan de arriba hacia abajo y que lo literario es bueno y lo comercial es malo. En cambio, los antielitistas sostienen que el gusto está determinado por fuerzas que influyen en la cultura de abajo hacia arriba. Se trata de una cuestión irreductible. Sospecho que el equilibrio está en medio, pero que los grandes cambios vienen de abajo hacia arriba, es decir, los editores publican una enorme cantidad de libros, con base en su entusiasmo, pasiones y su percepción del espíritu de la época. Si su lectura del estado de ánimo de los tiempos es correcta y logran persuadir a los importantísimos medios de comunicación de ello, entonces los minoristas, por su parte, probablemente apoyen la publicación, lo que aumenta las oportunidades de que un libro tenga éxito comercial.

Según el argumento del aligeramiento, tenemos al mismo tiempo una superabundancia y un declive cultural. Hay dos respuestas para lo anterior. La primera es jugar a los porcentajes y sostener que, a menos que existan pruebas del menoscabo de la calidad literaria –lo cual resulta difícil dada la imposibilidad filosófica incluso para definir términos–, debemos

suponer que un porcentaje considerable de los libros que se publican en la actualidad son tan buenos, innovadores e interesantes como lo han sido siempre. No es noticia que se publiquen muchas novelas malas: en The uses of literacy, Richard Hoggart expresaba su preocupación por los efectos de la literatura escapista, como lo hizo Orwell antes de él. Los grandes nombres de la ficción literaria –Ian McEwan, Martin Amis, Julian Barnes, Pat Barker– están vendiendo más ejemplares que nunca. Atonement de McEwan ha tenido un enorme éxito en ambos lados del Atlántico, como lo tuvo la asombrosa primera novela de Zadie Smith, Dientes blancos, y A heartbreaking work of staggering genius de Dave Eggers. Los autores del mercado literario medio, dominado por escritores como Sebastian Faulks y Nick Hornby, están vendiendo en el orden de cientos de miles. ¿Quién nos dice que las generaciones del futuro no revestirán de grandeza a alguno de estos autores? Es imposible adivinar cuál de los libros actuales será venerado por nuestros bisnietos. En realidad, dada la crisis metafísica que sufren los departamentos de literatura universitarios, la idea de un canon tal vez se esté extinguiendo. Quienes tratan de predecir qué obras perdurarán deben recordar que William Faulkner, ahora considerado por muchos como el escritor estadounidense más importante del siglo xx, junto con Saul Bellow, batalló para encontrar lectores en los inicios de su carrera. Pero la oscuridad tampoco es sinónimo de una futura grandeza: Dickens fue un escritor con éxito comercial antes de que se consolidara como un grande de la literatura.

La segunda respuesta a la acusación de aligeramiento consiste simplemente en ver la calidad de lo que se está produciendo, en especial en no ficción, donde es más fácil formarse un juicio objetivo. Los editores de obras generales siempre han tratado de satisfacer los impulsos autodidactas del público –después de todo, Charles Darwin escribió best sellers– y su entusiasmo por las obras de no ficción serias no da señales de haberse agotado. La ciencia popular no es, como se dice a veces, un género nuevo: los libros sobre temas científicos llevan decenios causando revuelo (La primavera silenciosa de Rachel Carson en 1962, El gen egoísta de Richard Dawkins en 1977 y Breve historia del tiempo de Stephen Hawking en 1988). Últimamente, lo que ha sucedido es que se publican más libros de alta calidad que nunca antes, sobre temas más diversos, escritos por gente como Stephen Hawking, Mark Ridley y Martin Rees, quienes realmente se dedican a la ciencia. Las instituciones con un buen financiamiento dedicadas a sensibilizar al público respecto a la ciencia no han logrado tener una gran influencia en la conciencia de la gente y la cobertura de temas científicos en los medios de comunicación sigue siendo incompleta. Sin embargo, para el lector que trata de entender las últimas tendencias científicas, hay una gran cantidad de libros accesibles, serios y amenos. En publicaciones recientes, Steven Pinker (sicología evolutiva), Steve Grand (vida artificial), Steve Jones (genética) y Martin Rees (cosmología), por mencionar unos cuantos, dan cuenta de los avances más recientes en cada disciplina de una manera cautivante. La historia está en auge y sus exponentes más exitosos –David Cannadine, Linda Colley, Norman Davies, Orlando Figes, Mark Mazower, Richard Overy, Simon Schama– son excelentes escritores y destacados académicos, y esta lista podría triplicarse. La biografía también pasa por un buen momento, en años recientes han aparecido relatos memorables de la vida de Karl Marx (Francis Wheen), Hitler (Ian Kershaw), María Antonieta (Antonia Fraser), Lyndon B. Johnson (Robert A. Caro) y Berlioz (David Carins), entre otros. Los libros de Peter Ackroyd (sobre Dickens, Londres y Blake) se han vendido en cantidades enormes y, sin embargo, están lejos de ser lecturas fáciles.

Pese a estas razones para el optimismo, nos aguardan cambios radicales y no todos parecen buenos, al menos para las editoriales. Hasta este momento, la historia de la edición ha girado en torno de tres inventos –la escritura, el papel y la imprenta– y una revolución social: la alfabetización de las masas. Hoy, se han sumado al papel otros medios para dar a conocer la palabra escrita, incluidos el audio digital y la pantalla de la computadora. La revolución electrónica ya se extendió en la edición de obras de referencia; las computadoras son ideales para buscar en diccionarios, enciclopedias y atlas.

En lo concerniente a la ficción y la no ficción en general, la cuestión es más complicada. A pesar del miedo al libro electrónico que se tenía hace unos años, el papel seguirá siendo el principal medio en el que se publicarán la mayoría de las obras de este tipo, en especial para la gente que hoy tiene más de 25 años. La industria editorial, incluso con la presencia de poderosos propietarios empresariales, carece de masa crítica para influir mucho en el futuro desarrollo de los formatos de libros electrónicos y es probable que haya una profusión de dispositivos. Ya casi tenemos entre nosotros dos de los requisitos esenciales para que tengan éxito los libros electrónicos: una mejor alimentación de energía por medio de baterías y una mejor tecnología de visualización. Los futuros dispositivos para libros electrónicos probablemente también tengan una función de "voz" para que el texto sea leído mientras conducimos o descansamos en la playa.

En el siguiente decenio o dos, la edición rústica seguirá siendo uno de los dispositivos portátiles de almacenamiento más rentables jamás inventados. Las obras de no ficción en pasta dura, más finas, son cada vez más agradables a la vista y al tacto y es probable que también el mercado para estos libros siga siendo inmune a la amenaza de los libros electrónicos. Pero el libro electrónico tendrá cada vez más adeptos –de acuerdo con un informe de Estados Unidos, se publicaron 180 mil títulos electrónicos en ese país en 2001– y se mantendrá al lado de otros formatos, como el audiolibro y el ejemplar empastado conforme se vaya consolidando. Como ocurre con todas las tecnologías, habrá diferencias generacionales. Los mayores de 35 años seguirán sintiéndose apegados a los montones de papel impreso, pero para las generaciones más jóvenes, quizá sea un cariño más veleidoso.

Cuando se inicie el cambio a los libros electrónicos, probablemente las noticias para las editoriales sean desiguales. Muchas de ellas sueñan con reducir las sumas que invierten en almacenamiento mediante la digitalización de la mayor cantidad posible de inventario. La idea de imprimir según la demanda, una tecnología que quizá llegará a dominar la producción de libros de sólo texto y una tinta, también resulta atractiva para mantener el costoso almacenamiento de existencias al mínimo. Sin embargo, para los autores consolidados, la aparición de un público lector de libros electrónicos ofrece la oportunidad real de hacer a un lado al editor y aumentar notoriamente sus ganancias.

En ese mundo, como Jason Epstein señala en su reciente La industria del libro, el autor contrata asesoría editorial y coloca una obra con una excelente presentación en su sitio web (o en el de Amazon) para que sus lectores la descarguen pagando cierta cantidad. Después, escritores como Michael Crichton y Stephen King comprarán mercadotecnia y publicidad y se convertirán en sus propios editores. Para los autores menos conocidos la situación será difícil, pues las editoriales establecidas gradualmente dejarán de recibir los grandes

ingresos por concepto de ventas de sus autores exclusivos y también optarán por la edición electrónica. Las viejas editoriales seguirán vendiendo derechos y crearán avanzadas técnicas de mercadotecnia directa. Nos acercamos al momento en el que cualquier persona que tenga interés en un tema específico estará enterada de un libro de próxima aparición al respecto.

Esto tendrá varias consecuencias: el número de títulos disponibles aumentará, al igual que el número de entidades reconocibles
Traducción: Virginia Aguirre.