

Librería Hojablanca

Criterio y personalidad

Víctor M. Martín

Librería Hojablanca, Toledo

El 23 de febrero de 2018 fue uno de los días más felices de mi vida, sin siquiera haberlo soñado. Unos meses antes, Elvira Rivero me contó su idea de comprar la Librería Hojablanca, la más señera y antigua de Toledo, y quería que yo fuera el responsable de la misma. A pesar de mi bibliomanía compulsiva, debo reconocer que no recuerdo haber fantaseado antes con tener mi propia librería. Mis deseos más húmedos pero poco productivos iban encaminados a la escritura, con resultados inanes: a mis 56 años, el número de manuscritos finalizados asciende a la fabulosa cifra de cero. A eso le llamo yo disciplina.

Cuando te pones al frente de una librería, caes en la trampa de las películas, esas idílicas imágenes en las que el librero lee tranquilamente, sentado en su taburete, con una humeante taza de café (en mi caso), y de vez en cuando mantiene amables conversaciones con sus clientes. No sé cómo será el día a día de otras profesiones —médicos, abogados, periodistas...—, comparado con lo que el cine o la propia literatura nos haya vendido de ellas, pero desde luego, el del librero poco tiene que ver con lo que piensa el común de los mortales. He de decir también que meses antes de tomar el poder en la librería, leí y regalé a mis compañeras la novela *Mi maravillosa librería*, de Petra Hartlieb, donde el retrato de la vida libresca ya no es tan romántico como uno pudiera imaginarse. Pero me podía más ese fotograma del librero leyendo.

No tardé ni un mes en asumir que eso de leer en la librería —al fin y al cabo, para prescribir libros de forma acertada, uno debe leer sin descanso— no me iba a pasar a mí. Y empecé a descubrir el lado oscuro de este mundillo:

las compras de novedades, que puede parecer sobre el papel una actividad maravillosa, se convirtió en una pesadilla, atendiendo semana tras semana a insaciables comerciales; y algo peor aún: había que devolver libros, aquellos que no se vendían o que llevaban demasiado tiempo en la librería tenían que volver al lugar del que vinieron.

Intentar explicar aquí el flujo de trabajo en una librería sería un poco largo y farragoso, pero haré el esfuerzo, al menos, para aclarar de qué manera las estanterías, mesas y escaparates de nuestros establecimientos terminan llenándose de libros. Básicamente, los libros llegan a la librería por tres caminos. El primero sería el depósito, que implica que el distribuidor o editor te deja los libros durante un tiempo relativamente largo —seis meses, un año...— y, finalizado ese plazo, devuelves los que no has vendido y solo pagas lo que sí —has vendido, claro—. Si por la razón que sea, llegada esa fecha, no has devuelto el resto del depósito, el distribuidor te pasa el recibo completo. Gran hostión financiero a no ser que tengas las espaldas muy anchas.

El segundo método sería los recibos con vencimientos a 30, 60, 90 días... Compras los libros y los pagas en el plazo que hayas estipulado con tu distribuidor. Aquí también es importante realizar periódicas devoluciones a fin de adelgazar el temido recibo de Logista.

El tercer método, y no vamos a entrar a discutir si es bueno, malo o regular, es comprar los libros al contado. Compras y pagas, y te dejas de jaleos con los depósitos y las fechas de vencimiento de los recibos. En todos los casos, siempre podrás devolver libros, si bien los plazos de devolución también cambian, dependiendo de si compras los libros al distribuidor específico de esa editorial específica, o lo haces a un distribuidor generalista.

Cabe la posibilidad de que alguno de vosotros se pregunte a cuento de qué todo este rollo. El problema radica en el método 2. No sé el porcentaje exacto, pero entre Planeta y Penguin Random House mueven con toda seguridad más de la mitad de los libros que se venden en España, y estamos hablando de miles de libros. Sus comerciales tienen a bien visitar las librerías para ponérselo muy fácil y haces el pedido sobre catálogo de las novedades para los próximos meses. Nunca coincidía la cantidad de los libros que yo había pedido con la que llegaba. Por supuesto, siempre eran más de los esperados. El asunto es que todas las semanas llegaban 40, 50 ó 60 novedades —hablo de títulos nuevos, los ejemplares podían ser 150 ó 200— de Planeta y otros tantos de Penguin. El control que intentaba mantener sobre lo que compraba se me iba de las manos, y si algo tenía claro desde el minuto uno de partido —bueno, quizá desde el minuto ocho— era que no quería convertirme en una sucursal de La Casa del Libro o en una gran superficie comercial. Quería que

los libros que entraran en Hojablanca tuvieran mi visto bueno, fueran mi seña de identidad para nuestros lectores. Por supuesto que tengo que vender el maldito Premio Planeta, pero también quería dejar espacio, y mucho, para las editoriales independientes. Y así no había forma.

Todo esto implicaba entrar en una espiral de la que resulta complicado salir. Si se trata de llenar de libros una librería, eso es lo mejor que puedes hacer: suscribirte al servicio de novedades de los grandes tiburones. Pero si aspiras a tener un fondo con una cierta personalidad, a seleccionar cuidadosamente qué libro compras o qué libro descartas, en definitiva, a tener criterio propio, este compromiso semanal con la novedad era un peso que podía hundirme. Que podía hundirnos. Que nos estaba hundiendo.

Al año de entrar en Hojablanca empecé a echar cuentas de lo que pasaría si decidía(mos) intentar vivir al margen de Planeta y Penguin. Es decir, rechazar el servicio de novedades que inundaba la librería de libros irrelevantes que nadie iba a leer nunca, y que a la vez no dejaban espacio físico (y no es ninguna exageración) para las editoriales independientes que se juegan la vida con cada título que sacan. No se trataba de no tener libros de esos grandes grupos (aunque a veces, ganas no faltaban), sino de conseguirlos de una manera más lógica, razonable y personal. Solo compraríamos los libros que nos interesaran y en las cantidades que creyéramos oportunas.

Pasado el verano de 2019, dejamos de recibir las novedades de Planeta y Penguin. Y aquí seguimos. Vivos y coleando. La apuesta de la librería quiere cubrir un amplio nicho de lectores, no solamente al del *bestseller* al uso, sino dejar espacio a otros libros, a otra literatura, a otros géneros... Hay gente, compañeros del sector, que me preguntan a escondidas cómo se vive sin sentir la presión continua de estos gigantes en la nuca. Pues se vive bien, más tranquilo. Seguramente, nos perderemos ciertas prebendas que dejarán para aquellos establecimientos que sí les compran libros directamente. O no. Las prácticas de estos dos grandes grupos, especialmente Planeta, son éticamente más que discutibles: sacar con el mismo ISBN ediciones diferentes de un mismo título, de manera que cuando el cliente lo pedía, no tenía manera de saber si le iba a llegar el que él quería o no; vender los libros de texto en sus tiendas (La Casa del Libro) casi a precios de coste mío; o defender con uñas y dientes un caché mileurista para un escritor que viene a firmar sus libros a una feria o a la propia librería.

Planeta y Penguin intentan (y lo están consiguiendo) colonizar las librerías. A base de hacerte llegar todas las semanas decenas de libros, copan tu espacio y dejan sin hueco a los libros de las editoriales independientes. Al fin y al cabo, la batalla editorial es una lucha por el espacio: quien más ocupa,

más vende, y sobre todo, deja a la competencia sin «escaparate». Quizá en Hojablanca seamos unos quijotes y aspiremos utópicamente a un mundo más justo, pero nos va el criterio y la personalidad en ello. Si yo les dijera que no entra en mi librería ningún título sin mi visto bueno, les estaría engañando. No me hace feliz tener un —humilde— montón de Ildefonsos Falcones o *Alas de ónix*, pero ahí los tengo. Sin embargo, escudriño con mimo, con detalle —nunca el suficiente—, los catálogos y las novedades de otras editoriales, más pequeñas, más modestas, que realizan un trabajo extraordinario que merece ser admirado por el lector. Y luego, si este prefiere *En el amor y en la guerra* antes que *Theodoros*, pues qué le vamos a hacer. Pero es fundamental que cada lector que entra en una librería independiente, de fondo, pueda encontrar *Panza de burro*, o *Alcaravea*, o *Minimosca*, o *Sonata cartesiana*, o *Borbones y membrillos*, o *Maldeniña*, o *La casa del diablo*, o *Almenara*, o *Joyride* o *Cuentas pendientes*, sin tener que esperar dos o tres días —ojo, que tampoco es el fin del mundo— a que te lo traiga tu librero de confianza.