

«Tengo, como librero, la dimensión de coleccionista.»

En una época incluso hubo libreros analfabetos. Lo cuenta *Baroja* en sus memorias, y cita casos de libreros que según las portadas y sus colores vendían más caro o más barato. Hoy día el mundo del libro es más complejo, más difícil. Se tiende a la especialización y hacia el conocimiento.

—¿Ha cambiado el perfil del librero de viejo?

—En las generaciones más jóvenes, sí; empieza a ser habitual. Antiguamente el caso de *Vindel* podría ser representativo, con matizaciones. *Vindel* fue un librero que, según él contaba, no aprendió a leer y escribir hasta los once años. El se escapó de casa a los ocho años y se vino a Madrid. Durmió en las calles, en portales; aprendió a leer mirando en

ton, de la literatura sajona, de muchísimas cosas.

Borges era una persona sin ningún tipo de ínfulas; era un hombre de una gran humildad, muy simpático, con mucho sentido del humor. Es de las personas que me han dejado huella.

—*Relaciones entre libreros...*

—Vendo y compro muchos libros a libreros. Eso es lo normal. En España hay un poco de susceptibilidad. En otros países, como Francia o Inglaterra, se tiende a la especialización; hay unos criterios mucho más relativos. Aquí hay, a veces, desconfianzas: todavía hay libreros que les molesta que un librero les compre un libro. Les parece mal, como si ellos se hubieran equivocado; que se quiere hacer negocio con él. Cada

su cliente, muy en secreto, misterioso; los precios y un poco de teatro.

—¿No perdería encanto?

—Si lo que pierde en encanto lo gana en seriedad, me parecería muy bien. No sé por qué el encanto tiene que estar reñido con la seriedad. En la profesión de librero todo podría ser más exacto.

—*Madrid, Barcelona...*

—En España, en el mercado del libro antiguo existen dos ciudades: Barcelona y Madrid. En esas ciudades también hay un proceso de cambio, una inversión. Barcelona era una plaza fuerte. Hoy día es Madrid la que gana importancia y Barcelona la pierde. Luego, en el resto de España, el libro malvive. Hay montañas de ciudades con cientos de miles de habitantes que no tienen librerías de viejo. En España el libro viejo es un negocio cuasi marginal. Si la situación en Madrid y Barcelona no es perfecta, desde luego en provincias linda con lo desastroso.

—*Relaciones con el exterior...*

—Algunos vamos a comprar al extranjero. En el negocio del libro antiguo hay muchos factores. Un librero bien consolidado no necesita moverse para comprar. Hoy día no hay mucho libro español fuera de España y la importancia del libro es menor que en Francia, Inglaterra o Italia. Aquí es habitual citar el almacén del librero, que suele ser su orgullo. La librería suele ser pequeña. A mí me gustaría que en España hubiera grandes librerías, con sitios cómodos para ver los volúmenes, con telefax, fotocopiadora, ordenadores...

—*Autores marginales, malditos...*

—*Sawa* es un autor raro que difícilmente se encuentran sus ediciones. Yo habré tenido tres o cuatro títulos de *Sawa* en mi vida. Es un autor del que no hay conciencia de su valor porque no hay tasaciones suficientes del libro para una buena cotización. *Sawa* era un sevillano, hijo de griego, absolutamente desconocido; para muy poca gente. Los libros de *Sawa* son raros. Ocurre lo mismo con *Silverio Lanza*, maestro de *Azorín*, y *Gómez de la Serna*, que hacía sus propias ediciones. *Silverio Lanza*, que vivía en Getafe (Madrid), era un personaje estafalario, misógino, que tenía la casa llena de artilugios raros. Sus ediciones son también extremadamente raras. En estos dos casos, el que no vendieran en treinta años quinientos ejemplares denota la miseria cultural que, a veces, se ceba con excelentes autores.

■ Pablo Torres

La entrevista se realiza en Madrid, el 11 de mayo de 1989.

INARES: SIEMPRE SEVILLA

los carteles de los comercios. El caso de *Vindel* es extremo, porque era un hombre de talento y gran inteligencia. Es cierto, históricamente, que muchos libreros se dedicaban inicialmente al papel y que derivaron al libro. Era tradicional, según las memorias de *Baroja*. Hoy día, no. Los libreros tienen un buen nivel cultural, tienen una buena biblioteca y les gusta leer.

—*Tu biblioteca...*

—Tengo una biblioteca bastante amplia, de más de veinticinco mil volúmenes de literatura. Tengo una buena parte de todo lo que se ha editado en España y América. Un libro al que tengo gran aprecio es «Inquisiciones», de *Borges*. Es el primer libro que publica y nunca lo volvió a reeditar, nunca permitió una reedición. Es un libro con influencias de *Cansinos Asens* en el estilo, muy distinto al *Borges* que todos conocemos. El se sintió muy lejano de ese libro y lo rechazó. Yo, hablando con él, le pedí que me lo dedicara. Me dedicó otros: «El Aleph»... Pero de «Inquisiciones» no quiso saber nada.

—*Más de Borges...*

—Conocí a *Borges* en un viaje a Buenos Aires. Me fue muy fácil. Le llamé por teléfono y quedé con él. Le dije que era un muchacho sevillano, lector de *Cansinos Asens*, y que me encantaría hablar con él. Me dio una cita. La primera vez que estuve con él estuvimos diez horas juntos. Pasamos todo el día paseando por las plazas de Buenos Aires, charlando de todo lo que le gustaba a *Borges*: *Cansinos*, *Kipling*, *Chester-*

■ «Todavía hay libreros que les molesta que un compañero les compre libros. Les parece mal, como si ellos se hubieran equivocado.»

■ «Extraña que en Madrid los libreros no se hayan unido para una sala de subastas.»

■ «En el mercado del libro antiguo español existen dos ciudades: Madrid y Barcelona. El resto, malvive.»

uno tiene sus clientes, sus criterios. Sería ideal que se tendiera a la especialización y a mayores contactos. Extraña que en Madrid los libreros no se hayan unido para una sala de subastas; que no haya la comunicación que debiera entre los fondos de los distintos libreros para proporcionar libros a los clientes.

El librero debe ser un intermediario. Tiene que tener un producto (el libro) con la mayor información de localización (no es preciso tener físicamente el libro). El otro punto de la cadena es el cliente. El librero tiene que poner en contacto libro y cliente. En España hay una idea muy de acaparar cada uno a