

## “Me recreo en los libros y luego los vendo”

ción que demuestra por su familia y, en especial, por sus sobrinos.

-Cuando tienes un libro hermoso en tus manos es como si tuvieses una joya hermosa, un diamante sin pulir. Amo mucho el libro, me gusta mucho el libro y me recreo con el libro.

-¿Cómo sería tu libro ideal, si existe un libro ideal?

-¡Hombre! Claro que existe. No vamos a poner que es la primera edición del **Quijote**, de Cervantes. Pero el libro ideal, ideal, ideal para mí sería la **Biblia** de Gutenberg.

-¿Qué libro quemarías?

-No quemaría ningún libro. Amo el libro.

-¿Qué libro te llevarías a una isla desierta?

-Yo creo que me llevaría la Biblia. Es un libro completo.

-Casa en Madrid, casa en Marruecos, país en que has vivido muchos años... No eres el típico librero...

-No. Tengo la pequeña librería por placer. Verás que tengo poco libros, pero muy buenos. En fin. Como, gra-

**“Parece mentira que en España, que se ha impreso tanto libro de categoría, nos falten libros, nos falte materia prima”**

**“Aquí no hay subastas, no hay expertos en la valoración de libros antiguos. Así vamos a salto de mata”**

**“Recientemente, en una subasta, han vendido un Quijote que vale cien mil pesetas en tres millones. Es un disparate y una estafa”**

cias a Dios, vivo con pocos clientes, trabajo el libro y lo vendo bien, pues siempre estoy de viaje en busca de libros. Voy a París o a mi casa de Marruecos, donde también suelo encontrar libros.

-¿Alguna materia específica, de colección?

-Sí, pero muy poquitos, muy poquitos, de viajes. Verás que aquí tengo una gran colección de historias locales. Pero colecciono no para mí, sino para venta. Vivo solo y a mis sobrinos no les gustan los libros... entonces me recreo en los libros y luego los vendo.

Profesionalmente, Antonio Perellón despliega una gran actividad y no tiene pelos en la lengua a la hora de exponer los problemas o dificultades del sector. Tiene su opinión sobre ferias y muestras, que le gustarían de corte europeo. Posiblemente se olvida de nuestras peculiaridades, tan representativas como la misma siesta veraniega, que tanto sorprende a los extranjeros.

-Fui durante dos años a Recoletos. Eran quince días y me resultaba muy cansado. Las ferias, en España, son todas muy largas, ¿no? En Europa, los certámenes son de dos o tres días, aprovechando los fines de semana. Son ideales.

En las muestras se llevan libros muy concretos. En las ferias se da salida a mucho libro. Por ejemplo, ¿yo, qué te voy a decir? Lo ideal, para mí, sería una muestra de viernes a domingo. Más días me resulta muy cansado.

-Profesionalmente, ¿te han engañado?

-Sí. Me han engañado profesionales. Se interrumpe. No sigue la frase.

-¿Qué le falta a la profesión?

-Creo que calidad en la materia prima. Por ejemplo, hay una gran cantidad de nuevos libreros, y es bueno; pero nos falta la materia prima, que es el libro.

Parece mentira que en España, con tanto libro que se ha impreso, con tanta categoría, nos falte libro. Tú vas a París y actualmente hay casi trescientos libreros. Casi todos los días hay subastas de libros. De eso viven: hay materia prima. En Londres, que es la capital del mercado del libro, pasa exactamente igual. Todos compran y todos viven de lo que hay en las subastas.

Aquí no tenemos subastas. Te cuento un caso por si quieres publicarlo. El otro día, en Fernando Durán (no Galeoría Durán), sale un Quijote en catálogo, al precio de dos millones de pesetas. Aquello era un disparate, porque era la edición de mil seiscientos cuarenta y dos (ilustrada). El libro, que se vendió en tres millones de pesetas, no era el primer Quijote ilustrado. El primero se hizo veinte años antes en Bruselas y las láminas de la edición española son las mismas que la de la edición de Bruselas. Hablé con Bardón y con otros libreros. Le dije: “Luis, hay que hacer un escrito, porque esto es una estafa”. Nadie se ha dignado decir públicamente que ese Quijote vale, como mucho, ciento veinticinco mil pesetas. Nadie en el gremio ha dicho que eso es una estafa. Aquí no hay subastas, no hay expertos en la valoración de libros antiguos y vamos a salto de mata. Ponen los precios que se les antoja y a la alta. Imagínate que quien ahora lo ha comprado en tres millones de pesetas vaya a venderlo a un librero y éste le diga que el libro vale cien mil pesetas. Nos van a llamar ladrones. Esto pasa porque no hay expertos que digan lo que realmente vale un libro.

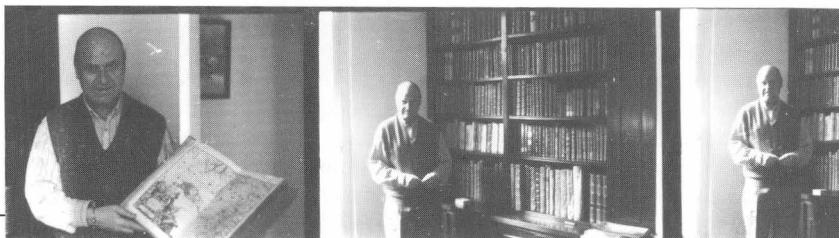
La entrevista finaliza. Charlamos del Siglo de Oro, de Lope de Vega y las muchas primeras ediciones que hay en el mercado; de Quevedo y las escasísimas primeras ediciones que hicieron de su obra, normalmente publicada completa. Y las dos últimas preguntas y las contundentes respuestas:

-¿Qué no soportas de otro librero?

-La pedantería-. Tajante.

-¿Qué valoras más de tus amigos libreros?

-La honradez.



Pablo Torres