

MIQUEL PAYERAS



“La llibreria tradicional no es morirà mai”

Àlex Volney (Palma, 1969) es escriptor i també, des de fa més de vint anys, llibreter.

Volney fa d'encarregat, juntament amb la seva parella, a Llibres Mallorca. Tots dos són les cares i veus d'aquesta emblemàtica casa de llibres. Situada al centre de Palma,

al carrer de Santa Eulàlia –devora la plaça del mateix nom, rere de la plaça de Cort, on hi ha l'ajuntament–, que voreja l'església homònima, és un dels espais de cultura més significa-

tius de la capital insular. Volney en diu “el quilòmetre zero” perquè “tothom passa pel carrer i s'atura a la llibreria. Allà xerr amb tothom i aprenc coses; i si puc saber alguna cosa més que uns altres és per allò que m'ensenya la gent”. Malgrat les dificultats en què es troba la propietat de la llibreria –l'Editorial Moll, en concurs de creditors–, Volney continua enamorat de la seva feina i està convençut, malgrat tants i tants riscos que pateixen les llibreries tradicionals, que aquests centres de cultura tenen futur. Això sí: el model del servei que ofereixen haurà de canviar molt.

—**El model de la llibreria tradicional és en crisi?**

—I tant. A banda la crisi econòmica, també s'ha acabat allò d'esperar el client al portal. És a dir, que caldrà espavilar-se. És evident que tanquen llibreries. Per tant, caldrà renovar moltes coses. Haurem d'anar a cercar nous clients, cercar la complementarietat amb el llibre electrònic, aprendre a fer de llibreter d'una manera per ventura diferent, tornar entendre que nosaltres aprenem del client... Això darrer és fonamental. Vendre llibres no és com vendre qualsevol altra cosa. El llibreter ha de saber parlar amb el client, dialogar-hi, i per això ha de tenir prou coneixement d'allò que diu.

—**Però es fa prou calaix, per a aguantar, avui dia?**

—Quan el llibreter té totes les eines per a competir, tant les més modernes com les tradicionals, pot funcionar, pot fer prou calaix. Importa això: fer el calaix que et dona el client i no confiar en fires, subvencions i coses d'aquestes. El teu client és qui et manté. Això s'ha de veure molt clar. Però l'empresari de llibres no ho entén pas sempre, això.

—**Què voleu dir?**

—Aquí cal una reforma empresarial, sobretot en el sector del llibre. Sobren empresaris del sector que ploren tot el dia pels índexs de lectura tan baixos. Els haurien de demanar a ells quin és el darrer llibre que han llegit. I ja no parlem dels polítics... La llibreria tradicional pot tenir futur, però ha de saber com guanyar-se'l, aquest futur.

—**Encara és un negoci?**

—Ningú no es dedica a fer de llibreter només per a guanyar-hi doblers. Et pots guanyar la vida, i guanyar-te-la bé, però ha de ser una passió, t'ha d'agradar, hi has de gaudir. Si no, impossible. Per això has de tenir, com et deia, totes les eines suficients per a poder competir contra les grans superfícies, els grans punts de venda...

—**Obrir ara una llibreria tradicional és factible? Ho dic pels preus dels lloguers dels locals, impostos, etc. Fa que paregui mentida que hi hagi gent que ho intenti.**

—Home, amb els preus dels lloguers que hi ha, és difícil, certament. És un fenomen molt trist. De fet, sé de dos casos a Palma que il·lustren bé això que dius dels lloguers. Es tracta de dos excel·lents professionals que obren una llibreria cadascun, però com que la zona on pogueren pagar els lloguers no era de les més bones, no hi acudí tanta gent com s'esperaven. I el negoci va fracassar. Conseqüentment, hagueren de tancar al cap d'uns dos anys. És trist que passi això. Certament, la zona bona, la de primera divisió, de molta aflluència de gent, que passa i que mira, la zona que pot captar clients, és fonamental. Però... és clar, resulta que els preus dels lloguers en aquests indrets són desbaratats. És un problema molt greu.

—**Internet resta lectors?**

—No. En absolut. No passa com passa amb la premsa. Encara més: el llibre electrònic pot ser una manera d'acostar la lectura a gent jove que no llegia. L'únic perill potencial que hi veig és que tornem enrere quant a l'oferta. Vull dir que no acabi passant que allò que ens ofereixen en llibres electrònics sigui controlat per uns pocs i, per tant, acabem llegint allò que ells volen que llegim. Com passava fa un temps, que la lectura era molt controlada —bé, de fet, encara passa en alguns casos. Però, aquest perill a banda, internet no és en absolut cap amenaça per al llibre imprès. Estic convençut que el llibre imprès no es morirà mai, sempre hi haurà prou lectors per a aquest format.

—**Les grans superfícies afecten les llibreries tradicionals?**

—És clar. Però això no vol dir que se les mengin. Ho explicaré amb un exemple pràctic. S'acosta Sant Jordi. Un autor més o menys consagrat treu una novetat. La gran superfície s'apodera de la immensa majoria de la tirada i a les llibreries tradicionals ens deixa només uns pocs exemplars per vendre. El lector que segueix aquell autor ve a cercar la novetat, però aviat s'esgota. En canvi, la gran superfície no ven tot allò que ha acaparat i quan la novetat deixa de ser-ho, cosa que passa molt aviat, retorna els exemplars que no ha venut. Què ha passat?

“El llibre electrònic pot ser una manera d'acostar la lectura a gent jove que no llegia”

Doncs que s'ha cremat el llibre, la novetat, s'ha perjudicat l'autor i ens han perjudicat a les llibreries tradicionals, que, a l'estat espanyol —cal no oblidar-ho—, som les que venem la immensa majoria dels llibres.

De tota manera també vull dir que això de les grans superfícies no ha de fer por. Fan el seu negoci. Mira, si jo tingués prou doblers obriria una llibreria devora El Corte Inglés. Estic segur que funcionaria molt i molt bé. La competència no és pas dolenta. Per molt que alguns ho pensin. Ara et contaré una cosa que... bé, no és cap secret, crec. El govern de Jaume Matas va impedir que dues grans marques de distribució de llibres aterassin a Palma i hi obrissin punts de venda —cosa que crec que ara intenten de bell nou—, i ho va fer per pressions d'aquí, com us podeu imaginar. Això, a mi, em pareix més perillós que algunes altres coses: la por de competir. A mi la competència de les grans superfícies no em fa gens de por. Que per ventura perjudica així com t'he dit o que —també és ver— quan per exemple va obrir a Palma El Corte Inglés ens va llevar alguns clients de *best-sellers*? Sí, però, malgrat tot, la llibreria tradicional sempre serà un espai per a la bona literatura, per al tracte bo amb el client... No és igual adquirir un llibre en una llibreria tradicional que en una gran superfície.

“La llibreria tradicional és un espai per a la bona literatura i el bon tracte amb el client”

