

EL LIBRO DE SEGUNDA MANO Y SU IMPORTANCIA EN EL DESARROLLO SOCIOCULTURAL A TRAVÉS DEL EJEMPLO DE LA LIBRERÍA TENIFER (LA LAGUNA, TENERIFE)

Todos los buenos libros son un espejo para el hombre del mañana
Miguel Ángel Hernández San Luis, empleado de la librería Tenifer

Nuestra sociedad está inmersa en un profundo cambio en todo lo relativo a la producción y el acceso a la información, producto de la implantación de Internet y del carácter digital de aquella. En este marco, una de las novedades ha sido la implantación del libro electrónico, cuya demanda no acaba de equipararse a los niveles del mundo anglosajón y que convive aún a la sombra de los libros en el tradicional soporte papel. Además, esto conlleva que el circuito de lo que se considera como libro de primera mano o nuevo se complemente con otro de segunda mano o usado, que favorece una retroalimentación de ese mercado con el fin de que aquel tenga una segunda vida y continúe el ciclo para el que fue producido, que no es otro que generar conocimiento y garantizar el acceso a la información, a pesar de su más que cuestionable desvalorización económica.

En este sentido, las librerías de segunda mano no proliferan en Tenerife o han tenido una vida efímera, en unos casos por su poca rentabilidad y en otros tanto por la ausencia de pautas de consumo de este tipo de materiales entre la sociedad tinerfeña, lo cual limita su demanda, como por cuestiones de índole social y psicológicas, como son el rechazo a utilizar objetos precisamente de segunda mano.

Una de ellas es Tenifer, localizada en la calle Delgado Barreto, número 36, de San Cristóbal de La Laguna (Tenerife, islas Canarias), próxima a la universidad, y que se ha convertido en el referente indiscutible en este sector del libro de segunda mano. Esto no se debe a que lleva más de tres décadas abierta al público, sino porque ha sabido diseñar una política entorno a este material para satisfacer diversas necesidades particulares —en distintos rangos de edades—, a la vez que permite que los libros sigan formando parte de nuestras vidas, no como objetos decorativos, sino con su valor cultural intrínseco.

Por este motivo, la siguiente entrevista, realizada a Lorenzo Pérez Toledo (dueño de Tenifer) y Miguel Ángel Hernández San Luis (empleado), recoge dos bloques de contenidos, que nos permitirán un acercamiento más directo a la importancia que tiene el libro de segunda mano a partir de su

experiencia profesional: comprender a grandes rasgos cómo funciona una librería de estas características y por qué aquel sigue siendo importante en una sociedad cada vez más digital¹.

i) *Origen y funcionamiento de la librería Tenifer dentro del contexto del libro de segunda mano*

—*Francisco Javier León Álvarez*. La pregunta obligada a la hora de analizar la historia de todo negocio es en qué momento surgió Tenifer y qué perspectivas tenías como su dueño.

—*Lorenzo Pérez Toledo*. Hay que partir de la base de que en este mismo local existía un negocio previo, pero solo permaneció abierto un período de tiempo muy corto. Cuando lo cogí, hice un cambio total, ya que utilicé un furgón alquilado para vaciar completamente su contenido y empezar así desde cero. Por eso, Tenifer no tiene nada que ver con lo que existía antes aquí ni tampoco con los antiguos dueños. Haciendo una simple comparativa, la actividad anterior es como si tú tuvieses una papelería y montas otra en el mismo sitio, pero el enfoque es totalmente distinto.

Esos propietarios anteriores tenían como política la venta de libros «al peso». Por el contrario, yo cree la forma individual de que cada libro fuese un mundo porque tenía que visualizar su estado de conservación; colocarlos según las temáticas correspondientes; buscar el precio oficial de venta al público; y que el cliente no se lleve pocos, sino una cantidad destacada para que continuase utilizando este servicio.

Esto ha provocado que, a fecha de hoy, la cartera de Tenifer ronde los 70000-75000 clientes en géneros literarios. Si a eso le sumamos los correspondientes a libros de texto escolares de segunda mano, que también los vendemos aquí, puede que esa cifra aumente a unos 140000, aproximadamente, todos ellos registrados en nuestra base de datos².

En esa idea tuve en cuenta el tema de que aquellos dejaran los libros en depósito hasta que se fuesen vendiendo; que entrasen y comprobasen que todo estaba clasificado y ordenado; favorecer el trato familiar; y que no se sintiesen observados cuando accedían a la librería, así como que nadie se dirigiese ellos para no

1. Un reportaje sobre esta librería en: SANZ DELGADO, David. «Tenifer: más de veinte años acercando la cultura». *Cartas diferentes: revista canaria de patrimonio documental*, n. 3 (2007), pp. 319-321.

2. A lo largo de la entrevista, los responsables de Tenifer aludieron a los términos «libros de textos» o «campana del libro de texto» para referirse a este recurso didáctico impreso, que comprende todos los niveles educativos, desde Infantil hasta Bachillerato.

molestarlos. Esto último es importante porque entendía que, quizás, venían con un título en la mente, pero también puede que solo a pasar un rato, desembocando en que encontrasen un libro que hacía tiempo que estaban buscando, pero que en esos momentos no tenían la idea predeterminada de adquirirlo. Por eso, suelo comentar que el lema de mi negocio es que tú eres quien solicitas nuestros servicios. Si no lo haces, jamás te vas a sentir observado o vigilado.

En su momento, vi en Inglaterra un negocio de este tipo de libros de segunda mano. Lo que pasa es que, para que el cliente obtenga más rendimiento económico al traer sus libros, le propongo ese sistema de depósito, que es más rentable para todas las partes. Si se los compro al contado, tendría que pagarle menos aún y realmente se me caería la cara de vergüenza si actuase de esta última manera porque le estaría dando una cantidad ínfima, que es la establecida por el mercado. Por eso, prefiero el sistema de depósito, ya que el rendimiento económico final es mayor.

Respecto a la denominación de Tenifer, simplemente deriva de «Tenerife» y fui yo también quien lo creó, así como el logotipo.

Por otro lado, tengo la licencia para vender tanto libros nuevos como de segunda mano. De hecho, si una persona recurre a mí durante la campaña de libros de texto y me comenta la posibilidad de que se los le consiga nuevos, no tengo ninguna objeción en hacerlo.

Lo que no cubre esa licencia es el material audiovisual, ya que para poder venderlo tendría que darme de alta en relación a este producto (imagen y sonido). En su momento, me planteé la posibilidad de tenerlo y monté las estanterías para darle salida al antiguo vídeo en VHS. La idea era recurrir a los videoclubes que iban cerrando y que liquidaban sus productos a un precio muy bajo. Un amigo, que tenía un negocio de estas características en La Esperanza (El Rosario, Tenerife), me ofreció los suyos a unas 25 pesetas cada uno, aproximadamente, pero me advirtieron en la asesoría que gestiona mi negocio que si me daba de alta por ese concepto, tendría que pagar mucho más de lo que realmente ganaría, así que, sobre la marcha, deseché la idea.

—*Miguel Ángel Hernández San Luis*. Respecto a ese origen de Tenifer, y siguiendo la línea de lo ya apuntado por Lorenzo, te puedo decir que él recogió lo que quedaba de un negocio anterior arruinado y lo convirtió propiamente en Tenifer, aunque uno y otro no tenían nada que ver ni el último era una continuación del primero.

Ese negocio anterior acabó en la ruina porque su dueño no tenía una visión de lo que es el mundo del libro. Aquello parecía una mezcla entre un rastro y un desván. En cambio, Lorenzo sí tenía un gran espíritu como empresario y con una visión más clara de cómo llevar otro tipo de actividad relacionada con este sector, donde el cliente y el libro fueron primordiales.

—*FJLA.* ¿Cuál fue el motivo que te llevó a abrir una librería?

—*LPT.* Me gustaban los libros. Además, estudié Magisterio, pero no me sentía atraído por la docencia. En cambio, este negocio me permite además conocer a distintas personas, contemplar cómo van pasando las distintas generaciones de clientes y la evolución en su formación educativa. El hecho de comprobar que esas personas, una vez que han finalizado sus estudios universitarios, continúan viniendo a la librería porque identifican que es algo suyo, me llena de una satisfacción enorme, hasta el punto que algunas de ellas, que proceden de otras islas y que han sido usuarios de este negocio, mantienen una especie de lema propio que dice lo siguiente: «Cuando vayas a Tenerife, es obligado entrar a Tenifer como cita cultural».

Mi filosofía se resume en la importancia de las personas y los libros. Lo más importante siempre son aquellas, más allá de que adquieran o no algún ejemplar, y que a la hora de entrar a mi negocio no se vean condicionados por esa obligación. Lo trascendental es la visita en sí misma. Y si alguien me comenta que por determinadas circunstancias en ese día no pudo comprar nada, simplemente le indico que no me importa porque lo esencial es que ha venido, que tenía interés en visitar Tenifer y que ya habrá otras ocasiones para ese fin.

—*FJLA.* Cuando Tenifer abrió al público, ¿era la única especializada en libros de segunda mano que había por los alrededores de La Laguna?

—*LPT.* En Santa Cruz de Tenerife sí había alguna. En concreto, una que la llevaba un señor mayor, aunque yo nunca fui, pero por lo que me decían se llamaba La Sonora. También existía otra, denominada la librería Frank (*sic*), que creo que era de un alemán, y estaba ubicada por Las Ramblas, aunque tampoco la visité como cliente. Y la otra que conozco es la actual de la oenegé Solidaridad Canaria (Solican), que tiene un componente solidario, ya que la gente deposita allí sus libros altruistamente y luego se les fija un precio de venta bajo con el fin de recaudar dinero para los fines previstos.

A diferencia de Solican, yo no puedo aceptar donaciones porque esto es una empresa, no una fundación ni una oenegé. Por el contrario, desde Tenifer sí se han realizado donaciones de manera anónima a otras instituciones, pero sin hacer publicidad para rentabilizarla.

—*MAHSL.* Hace muchos años, casi cuando Tenifer comenzó su andadura, existían varias librerías en Santa Cruz de Tenerife dedicadas al libro de segunda mano: una de ellas era Sonora, que lamentablemente tuvo que cerrar y cuyo propietario hizo la liquidación de sus existencias con nosotros; y la librería de Frank (*sic*), que creo que estaba en la calle San José, en la zona de la plaza

Militar, y que tenía una especie de bar donde podías tomarte una taza de gofio mientras ojeabas los libros.

No obstante, aquí, en La Laguna, no existía ninguna por entonces, con lo cual la nuestra llenó ese espacio del que estaba tan necesitado un ámbito como este, donde hay muchos institutos y la propia universidad.

Además, con el paso de los años y teniendo en cuenta esos referentes, creo que son pocos los sitios donde puedes comprar este tipo de libros en Santa Cruz de Tenerife. De hecho, casi todos quedan limitados a los puestos del rastro, que se celebra cada domingo, y actividades paralelas de carácter eventual. A esto la presencia de Solican, una librería solidaria, que depende de una oenegé, donde cualquier persona le dona sus libros y luego los venden al precio que quieran. Realmente, no he estado en ella y no te podría concretar si su concepto de lo que es una librería de segunda mano es o no como el nuestro.

—*FILA*. A lo largo de todos estos años de existencia, Tenifer ha convivido en La Laguna con otras librerías que venden libros nuevos, como pueden ser Lemus, El Águila y La Universidad, entre otras muchas. ¿Cómo ha sido esa convivencia?

—*LPT*. Nunca formé parte de la Asociación de Libreros de Tenerife porque mi política es mi empresa y no necesito asociaciones, aunque respeto que exista una como esa. Por lo demás, Lemus recomienda mi librería y yo la suya, y lo mismo con las otras. Al final, lo que se generan son buenas relaciones dentro del sector y casi todos los días remitimos personas a una u otra, que vienen primero a Tenifer buscando un libro determinando, pero al no tenerlo, los derivamos hacia aquellas.

—*FILA*. Producto de la crisis económica de 2008, esas librerías grandes dentro del sector han recurrido a desprenderse de muchos libros que tenían en depósito o que los habían adquirido directamente para su venta posterior, adaptándose así a un momento caracterizado por una bajada en el consumo. ¿A Tenifer no le ha afectado este tema de la crisis porque ha sabido estar siempre dentro de su nivel?

—*LPT*. Siempre he mantenido mi clientela e incorporando a otra nueva. Sé que hay personas que nunca habían estado aquí porque, en su momento, se creó una burbuja tan grande que se no se tuvo en cuenta el cambio tan drástico que se podría producir y sus consecuencias. Esto provocó que yo haya visto en este negocio a niños y niñas llorando porque no estaban acostumbrados al sistema del libro usado y a sus familias no les quedó otro remedio que recurrir a este sistema. Eso producto de una mala educación, donde se acostumbraba a los hijos a comprar cualquier cosa al precio que fuese. Por tanto, este es el efecto crecer bajo el materialismo y la individualidad, además de la ausencia de un consumo responsable porque esas mismas familias pensaban

que el dinero siempre fluiría con el mismo protagonismo y facilidad que en ese momento de bonanza.

ii) *La esencia de Tenifer*

—*FILA*. ¿Cuál es la filosofía de Tenifer?

—*MAHSL*. Esta librería es como un proyecto que va avanzado, pero alimentándose de su propia tradición. La filosofía es que compruebes que se trata de un sitio al que puedes volver para conseguir textos que formaron a varias generaciones anteriores a la nuestra y que de alguna manera te ayudan también a tender lazos con esas otras generaciones, lazos identitarios que se pierden, lamentablemente.

Puedes encontrar desde algo puramente antropológico de Canarias, pero después hay una serie de libros, los clásicos universales, los que hablan de ti y de mí y de los que vendrán pasado mañana y siguen siendo una alternativa muy válida a las librerías de nuevo, que están más enfocadas hacia la rentabilidad puramente comercial y entroncada con el *best seller*.

Aquí cuidamos mucho los libros que quedarían otra vez fuera del mercado y que la gente muchas veces no demanda, pero porque no se les ofrece. Los libros malos se venden solos; al lector tienes que ayudarlo a buscar los libros buenos. Muchas veces no saben ni lo que están buscando; no es que no tengan una brújula, sino que la sociedad no les ha dicho que hay varios norte literarios alternativos a lo que se nos impone. Entonces, para este caso, el libro de segunda mano es genial.

—*LPT*. La única filosofía es formar una familia aquí, donde tú te sientas a gusto, donde podamos mantener una conversación como la que estamos manteniendo ahora, donde no se genere ese desplazamiento entre el cliente y el trabajador, sino que este último sepa acceder a ti, generando sonrisas y cordialidad. Esto no lo vez en ningún negocio. Tú entras a cualquier librería y nunca verás eso: que la gente se ría contigo, que debatan temas ajenos a lo que es el mundo del libro, etcétera.

Lo que busco es que las personas no se sientan vigiladas ni observadas, sino que entren a gusto, muevan los libros y se generen esos diálogos referidos.

Cuando ellos me dan las gracias por venderles sus libros, yo les respondo que el agradecido soy yo por haber contado con tu presencia y por ser cliente durante tantos años. Esto no lo ves en las grandes librerías, donde domina el capital en todas las gestiones y donde lo único que se busca es incrementar a toda costa el volumen de ventas más que el trato distendido y verdaderamente amistoso entre el librero y el comprador.

—*FJLA*. Nada cambia aquí con el paso del tiempo porque hasta el lema casi oficial de la librería, «Lo inteligente es pagar menos», sigue siendo el del primer día.

—*LPT*. Eso es fundamental. Hace poco, pasó por aquí un chico de Gran Canaria, que lo conocí en su momento como estudiante universitario. Hacía más de diez o quince años que no lo veía y, nada más entrar, se puso en medio de la librería, con los brazos levantados en alto, a decir: «Vuelvo a la universidad». Realmente, pensaba que era una persona con algún problema mental, pero luego me di cuenta de quién era. Al respecto, me pidió perdón por la reacción que tuvo, pero me confesó que como no había cambiado la decoración, le encantaba que siguiese igual, ya que para él era como retrotraerse a aquel momento en que estudiaba en la universidad porque allí continuaba el mismo tipo de libros, de estanterías y hasta de carteles colocados en ellas. De hecho, estos últimos se hicieron con una impresora matricial, que fueron de las primeras que salieron al mercado. La informática como tal, a nivel usuario, no existía cuando abrí este negocio, sino que estaba empezando a surgir porque, por entonces, un ordenador era muy caro.

—*MAHSL*. Es verdad, pero también es un lema para atraer al gran público porque, al fin y al cabo, hay que sobrevivir y, de alguna u otra manera, es necesario recurrir al *marketing*.

También hay que utilizar la apariencia y la seducción con el cliente para comenzar a fidelizarlo, en base a la calidad del servicio que le ofrecemos. No obstante, te puedo afirmar que no necesitamos lemas ni frases hechas, que luego están realmente vacías. Cuando intentas que las personas surquen solas la senda que has marcado, los estás traicionando porque tienes un fin que, en esencia, no tiene que ser el de ellas. Lo mejor es que entren en la librería y decidan por sí mismas qué es lo que encuentran aquí en relación a lo que no tienen otras.

—*FJLA*. ¿Tenifer no se entiende como un negocio si no está asociado por su proximidad a la Universidad de La Laguna?

—*LPT*. No, no se entiende porque los estudiantes de la Universidad de La Laguna fueron quienes levantaron este negocio. Tienes que pensar que, anteriormente, todas las facultades estaban aquí, en el campus Central, antes de que se construyesen otros edificios, que descentralizaron los servicios, con lo cual la cantidad de estudiantes era inmensa y siempre había una actividad ferviente. Luego está la etapa de los libros de texto, que es puntual, pero una vez que termina esta, tienes que cubrir los nueve meses restantes y eso lo hacen aquellos.

—*MAHSL*. Eso sirvió como palanca al comienzo del negocio, pero ya hace muchos años que el desplazamiento de la sede de muchas facultades del an-

tigo campus universitario al nuevo de Guajara y la proliferación de mucho material —también universitario— colgado en la Red han provocado una disminución en su protagonismo, sobre todo en relación a la adquisición de los libros en forma de manuales de los distintos grados, que ya se utilizan muy poco.

Entonces, te vas adaptando un poco al tipo de peticiones que van teniendo a medida que cambian las generaciones. Aun así, siempre hay personas que prefieren, en vez de un libro totalmente fotocopiado, una actitud que desgraciadamente se está multiplicando, un buen libro de segunda mano, que va a quedar como un testigo frente a una serie de fotocopias, que acabarán desapareciendo dentro de unos años, propio de una mentalidad de usar y tirar.

iii) *De cliente a empleado: la incorporación de Miguel Ángel Hernández San Luis*

—*FILA*. Lorenzo: montaste este negocio y comenzó a funcionar solo contigo, pero, ¿cuándo se produjo la incorporación de Miguel Ángel a la Librería?

—*LPT*. A Miguel Ángel lo conocí aquí, como estudiante de Geografía e Historia, convertido en un cliente asiduo. Llegó un momento en que comenzó a trabajar solo los viernes, después viernes y sábado, y finalmente a horario completo. Con todo ello, lleva más de quince años.

—*FILA*. Miguel Ángel: en tu caso, ¿cómo recuerdas aquellos inicios de tu vinculación a Tenifer?

—*MAHSL*. Tal y como ha señalado Lorenzo, lo conocí cuando yo estaba en la Facultad de Geografía e Historia. Como era un enamorado del mundo del libro desde que era pequeño, me pasaba muy a menudo por aquí. Siempre estaba atento a las cosas y poco a poco también empecé a traer libros y nos fuimos conociendo, con lo cual cada vez más amplié mi vinculación y la relación con la propia Librería.

Tenifer abrió al público en 1984, con la figura de aquel al frente, y siempre ha estado en este mismo local. Incluso, con el paso de los años hemos realizado encuestas entre los usuarios para saber si les apetecía que cambiásemos algo, desde las estanterías hasta poner cualquier tipo de decoración. Pero a todos les ha parecido ofensivo porque es como destrozar algo que también forma parte de sus vidas y es una alegría para nosotros cuando vuelven acompañados ya de sus hijos y los traen como lectores. Entonces, lo que les emociona es ver que siguen las mismas estanterías de hace treinta años y como las cambias o modifies algo, repito, se ofenden.

A veces hemos tratado de colocar los carteles de otra manera, pero hay un rechazo generalizado. Es como si la librería les perteneciese ya más a ellos que a nosotros. Por eso, considero que es una seña de identidad que se ha asentado con los años y cosas como estas son las que realmente te hacen agradable el trabajo porque ves que hay algo que es como un hijo: compruebas que aquella hace su propia vida. Supongo que será algo parecido a como cuando alguien escribe un cuento y ya te lo devuelven amplificado, modificado y bajo la visión que tiene el propio lector. De alguna manera, también es como un animal vivo porque es de todos y no solo nuestra.

Fíjate al extremo que se puede llegar que a la hora de facturar los libros que nos traen los clientes, buscamos que sean accesibles para todo el mundo, haciendo tasaciones dignas a ejemplares que estaban condenados a no seguir viviendo. Entonces, el gran beneficiado es ese lector que los devora y que recurre al libro de segunda mano como una fuente esencial para continuar con su ejercicio de la lectura.

Además, el libro de segunda mano tiene un valor especial debido a la historia intrínseca de cada ejemplar, ya que no es nuevo, pero ha recibido la influencia de otro valor añadido, al cual no le quito importancia como librero y lector, y que puede ser desde un viejo *ticket* de metro, localizado en su interior, hasta una carta de amor, pero que no tiene nombres, sino que solo contiene unos referentes personales de quien la escribió. De alguna manera, todo esto es algo que va y viene de la sociedad a través de los libros.

Por tanto, aquí buscamos que las personas puedan leer cualquier texto, por muy caro que sea, y nunca hemos apostado por la política de venta para coleccionistas porque desde el mismo momento que le haces un favor al cliente, traicionas de alguna manera ese espíritu: al depositar el libro en una librería de nuestras características, esta última se convierte en una especie de padre, que te va condicionando, es decir, tienes que hacer honor a tus principios y no los puedes cambiar. Es algo bonito y único.

iv) Principales hechos relacionados con la librería y el papel de librero

—*FLA*. En tu caso, Lorenzo, ¿alguna vez has recibido un homenaje por tu trayectoria profesional como dueño de esta Librería?

—*LPT*. No y no lo quiero porque a veces tiene un trasfondo político o de aprovechamiento del nombre de una empresa para satisfacer los intereses de otros.

¿Recuerdas la campaña de la Obra Social y Cultural de CajaCanarias para recoger libros bajo el lema «Dale vida a tu libro» con el fin donarlos a las bi-

bibliotecas públicas municipales?³ Me enfadé cuando finalizó: estaba leyendo el periódico y en una página en concreto figuraba algo así como que gracias a esa entidad de crédito se había conseguido ese importante fin, lo cual suponía negar el trabajo que hubo detrás de dicha campaña porque ni siquiera figuraba que Tenifer había donado cierta cantidad de libros para ese fin. Esa entidad no reconoció de dónde procedían esos libros porque, en realidad, quienes habían hecho posible ese proyecto eran las personas que habían donado sus ejemplares de manera desinteresada y es a ellas a las que habría que agradecer el gesto y no a dicha entidad. CajaCanarias solo fue un instrumento para encauzar todos esos libros hacia las bibliotecas.

Con ello, lo que te quiero decir es que si cada vez que hago entrega de un lote de libros de manera altruista con fines sociales, saldría continuamente una noticia en los periódicos, y yo no actúo así ni busco con ello ningún reconocimiento. Solo lo hago porque creo en ello y eso me hace feliz.

—*FILA*. Y si el Ayuntamiento de La Laguna o la Asociación de Libreros de Tenerife quisiesen reconocer tu trayectoria profesional, ¿qué harías?

3. Esta campaña se realizó en 2000 de manos de la Obra Social y Cultural de CajaCanarias. En mayo se publicitó con un carácter novedoso de difusión cultural del libro, cuyo fin era «incrementar los fondos de lectura de todas las bibliotecas públicas de la isla», en especial aquellas cuyos fondos bibliográficos fuesen más pobres, tal y como indicó Alfredo Orán, por entonces director de la Obra Social

El mecanismo de funcionamiento se basaba en que las personas que estuviesen interesadas en donar algún ejemplar para este fin, se pondrían en contacto con dicha Obra Social, la cual se encargaría de gestionar su recogida directa en el domicilio indicado. Esto llevaba implícito un componente de solidaridad, ya que se buscaba la implicación del ciudadano con el fin de reutilizar «ese patrimonio bibliográfico que está muerto y en caja», según el referido Orán.

A su vez, justificaba este proyecto porque los libros no podían morir en las estanterías de las casas, sino que debían continuar un ciclo que permitiese su utilización por otras personas: «Entendemos que la vida de un libro es la que le da el lector cuando está sumergido en sus páginas, y que esta vida muere cuando ya no cumple esta función».

Para llevarlo a cabo, se habilitaron cinco furgonetas, que operarían en las zonas de Santa Cruz de Tenerife, La Laguna, norte, noroeste y sur de Tenerife, a lo largo de los siguientes tres meses que duraba aquella.

Respecto a los libros que se recogían, la campaña estaba abierta a cualquier tipo de género, desde los literarios hasta las enciclopedias, pero siempre que los ejemplares estuviesen en buen estado. Al mismo tiempo, un grupo de voluntarios de la tercera edad, procedentes de los centros de mayores que gestionaba CajaCanarias, se encargarían de clasificar todos los libros que progresivamente se fuesen recogiendo, recibiendo la formación previa para este fin. Véase: *Diario de avisos* (Santa Cruz de Tenerife, 23 de mayo de 2000); *El día* (Santa Cruz de Tenerife, 23 de mayo de 2000); *La opinión de Tenerife* (Santa Cruz de Tenerife, 23 de mayo de 2000); *La gaceta de Canarias* (La Laguna, 23 de mayo de 2000).

—*LPT*. Tendría que estudiarlo. No me negaría, pero miraría las condiciones porque, tal y como te he dicho, si tiene un trasfondo político, respondería abiertamente que no, pero si su naturaleza es puramente cultural, entonces claro que lo aceptaría, pero repito si está enfocado única y exclusivamente desde la cultura del libro.

—*FJLA*. ¿Alguna vez te has planteado participar en alguna feria del libro?

—*LPT*. No, nunca lo he hecho y no pienso hacerlo. Considero que es otro ejemplo de aspecto cultural donde los políticos van a hacerse la fotografía. En una ocasión, cuando se hacía la Feria del Libro Antiguo y de Ocasión de La Laguna, me llamó una librería de Barcelona, porque asistiría a la misma, y me propuso que vendiese los libros de Tenifer en una de las casetas que formarían parte de dicha Feria, pero a cambio tenía que pagar por ello. Para que lo entiendas: los libreros que venían de la Península a este evento lo hacían con subvenciones públicas y yo, que llevaba aquí toda la vida con este negocio, tenía encima que pagar a quien ya de por sí se estaba beneficiando con dinero público. Evidentemente, rechacé esta propuesta.

—*FJLA*. ¿Has vivido alguna situación mala en tu negocio?

—*LPT*. Una vez, unos ladrones reventaron la puerta de la entrada, coincidiendo con la campaña de la venta de los libros de texto para los centros escolares. Pensaba que este tipo de negocio no era atractivo para ellos, pero quien o quienes lo hicieron fueron directamente a la caja porque sabían donde guardaba el dinero. No se llevaron ni un solo libro.

v) *Política de venta de los libros*

—*FJLA*. ¿De dónde proceden los libros de texto escolares que se pueden adquirir aquí?

—*LPT*. Se ha creado una conciencia entre los padres y madres para traer los libros de texto que han utilizado sus hijos con el fin de que otras familias puedan continuar usándolos. Al final, han contribuido a generar una cadena, basada en actuar así con los libros que compraron el año anterior para un curso escolar determinado y adquirir en ese momento los del siguiente, con lo cual ya no están pagando la mitad del coste total, sino que se ahorran un setenta y cinco por ciento, porque hay que restarle el beneficio que ellos obtienen.

—*FJLA*. ¿Qué opinas de que cada cierto tiempo se cambien los libros de texto destinados a los centros escolares y que no se apueste por una política de permanencia a largo plazo?

—*LPT*. Creo que las editoriales no tienen la culpa, ya que son empresas privadas y lo que buscan simplemente es vender, aunque podemos admitir que hay una presión por parte de ellas para que se produzca esta actuación con un carácter periódico.

La vigencia del libro de texto es de un mínimo de cuatro años y no se pueden cambiar, salvo situaciones excepcionales o justificadas. Eso es lo que indica el marco que rige este tipo de materiales. Ahora bien: son los centros educativos los que determinan cuáles son los libros que se utilizarán en ese período y también queda en sus manos que, tras su finalización, sigan vigentes o no, es decir, que se prorrogue su uso hasta que se considere conveniente.

Pero, ¿cuál es el trasfondo de este tema? Pues que genera un amplio mercado de puestos de trabajo, directos e indirectos, con lo cual si esos libros permaneciesen inalterables durante muchos años, esta parte del sector empresarial del libro no tendría sentido y no podría desarrollarse como tal.

—*FJLA*. ¿Y qué sucede con el resto de libros que también configuran las ventas en este establecimiento?

—*LPT*. Al principio, cuando te comenté que vacié por completo este local para montar Tenifer desde cero, traía mucho libro de saldo de Madrid, Barcelona y Valencia, pero solo era un recurso temporal para que el negocio comenzase a funcionar. Pero una vez que la cantidad de libros que entraba procedente de mis clientes —que los dejaban en depósito para venderlos— superaba el de los pedidos que hacía a esas ciudades de la península, decidí romper con esa forma de proceder y centrarme solo en aquellos del entorno de la librería, de los cuales me sigo nutriendo hasta la actualidad y que, a su vez, nutren a otros compradores.

Hay que dejar clara una cosa: Tenifer, como entidad, no compra libros. Simplemente, aquí se ponen en depósito y se van vendiendo, si hay clientes que los adquieran, pero yo no compro ninguno al contado a ningún propietario que los traiga para ese fin. El funcionamiento es el mismo que cualquier plataforma de Internet, donde también se da esta circunstancia. Lo que hago es cederte espacio en mi local para que tú expongas tus libros con el fin de intentar venderlos y yo lo único que aplico es un criterio de orden para saber en qué parte de aquella hay que colocar ese producto, acorde con la distribución del espacio, las temáticas, etcétera.

—*MAHSL*. Los libros proceden de distintos particulares, que tienen variedad de motivos a la hora de justificar por qué se desprenden de ellos. De este modo,

consta la figura de lo que consideramos como un lector veterano, que lee una gran cantidad de libros y que no quiere quedarse con algunos porque no le resultaron atractivos o simplemente no le aportan mucho más en una segunda lectura. Después, hay otro tipo de clientela, que son los referidos padres y las madres en la época de la campaña de texto, que esperan compensar un porcentaje importante de lo que se pueden gastar en el mismo curso recibiendo los libros del siguiente y luego, a partir del 15 de octubre, cobrando la parte que les toca por la venta de libros de texto del curso anterior, que a su vez han traído para venderlos.

También hay personas que reciben libros en forma de regalos, por ejemplo en Navidad o el Día de Reyes, y resulta que ni siquiera son lectores, lo cual constituye en sí mismo un ejemplo terrorífico porque cuando la persona en cuestión tiene el hábito de lectura, pero el libro no es el adecuado, lo inapropiado es su elección por parte de quien regala, ya que no se ha preocupado por saber el gusto que tiene el beneficiario. Pero cuando es al revés, cuando ni siquiera tiene la curiosidad de abrirlo, la mayoría de esos libros, que sus propietarios los traen a vender aquí están aún retractilados, es decir, envueltos con el plástico con el que se editó.

A ellas se suman otras que también se benefician de una herencia en forma de libros y no los aprecian, donde su única obsesión es desprenderse de ellos urgentemente. Esto provoca que te encuentres auténticos tesoros bibliográficos, cuestionándote qué tipo de personas son esas que ni siquiera han tenido la más mínima curiosidad por abrirlos y comprobar cuál era su temática, su fecha de edición, etcétera.

Tanto Lorenzo como yo nos hemos encontrado casos de colecciones valiosísimas de cómics, que también los han heredado ciertas personas, las cuales siguen ese patrón de desprenderse de ellos a toda costa, pero con el añadido además que aquellas te justifican con orgullo que no están interesados en su lectura ni en el de cualquier otro libro porque, por no leer, ni siquiera leen la prensa deportiva. Por un lado, sabes que esos libros harán felices a determinados usuarios nuestros, que sí valorarán tanto el libro en sí mismo como su contenido, además de buscar calidad en ellos; por otro, te da pena que alguien hable así de un elemento clave en la cultura y cuyo valor económico es lo de menos, cuando en realidad es el aporte de su contenido el que permite un crecimiento personal sin limitaciones.

Para que te hagas una idea: en una ocasión tuvimos a vender un facsímil de *Las cantigas de Santa María*, de Alfonso X el Sabio (1221-1284), cuyo estado demostraba que no había tenido ningún uso, es decir, que ni siquiera su propietario lo había abierto para ver su contenido, y su procedencia era de un regalo que se le había hecho⁴. Esto hace que en ciertas personas, como las de estos

4. Presumiblemente, Alfonso X el Sabio intervino en la creación de parte esta obra lírica, escrita en galaico-portugués en honor a la Virgen María, y se la considera como el cancionero religioso medieval por antonomasia.

ejemplos, persevera una actitud basada en ese orgullo por desconocer, que es muy grave, porque recurren a nosotros simplemente para que le echemos un vistazo a los libros y para saber qué cantidad de dinero pueden obtener por su venta. Cuando aquellos no tienen una demanda en la librería, te dicen que automáticamente los tirarán a la basura, lo cual es más espeluznante porque eso demuestra que venían con la clara intención de obtener grandes ganancias y no son capaces de articular otros medios para darles salida.

También hay que tener en cuenta que el grueso de nuestra clientela son personas que leen tanto que tienen que hacer un hueco en sus bibliotecas personales para incorporar más libros o que ya han superado un cierto punto evolutivo en su carrera como lector. Por tanto, para ellos no tiene sentido, por ejemplo, releer los clásicos grecolatinos porque ya los llevan dentro de su intelecto, de ahí que les den una salida digna a sus libros vendiéndolos aquí, a la vez que obtienen unas ganancias, cuyo destino es reinvertirlo en la adquisición de nuevas obras.

—*FILA*. Precisamente, y aunque ya has señalado algo al respecto, ¿qué sientes como librero cuando alguien viene a Tenifer con el fin de vender un libro y te comenta que se lo han regalado y no sabe qué hacer con él porque no le gusta la lectura?

—*MAHSL*. No lo considero negativo. El problema es que la otra persona, la que hace el regalo, ni siquiera se ha preocupado por saber cuáles son los gustos del beneficiario del mismo. Siempre tenemos una actitud un poco paternalista de que el otro descubra autores que, a su vez, nos gustan. Esto es muy habitual aquí: por ejemplo, hay muchas personas que traen la última novela de Carlos Ruiz Zafón (1964-), sin saber quién es ese escritor ni menos aún han oído hablar de sus obras. Aun así, insisto en que, desde mi punto de vista, el problema radica en quién regala y cuál es el objeto en sí mismo. La amistad debe ser bastante visible y esto significa que las dos personas deben conocerse lo suficiente para compartir —desde una experiencia personal— hasta un regalo, lo cual nos lleva a pensar que no podemos obsequiar con un libro sin conocer los gustos del otro. Yo intentaría regalar uno que fuese adecuado para la otra persona, como si se tratase de un guante, acorde con la talla de la mano de quien se lo pondrá.

—*FILA*. ¿Cómo es el mecanismo para poner en venta un libro?

—*LPT*. Cuando acepto algún libro en depósito, el primer parámetro que aplico es comprobar su estado de conservación, que debe ser de bueno a excelente, independientemente del título de la obra. La siguiente fase es la tasación y la valoración a través de una base de datos y la última es ponerlo a la venta.

Respecto a la tasación, siempre se hace con el cliente. Este trae un lote de libros y se le explica lo siguiente: según está establecido de manera oficial, el precio de venta al público de cada uno de esos ellos es específico. A partir de aquí, hay dos opciones: lo normal es que se vendan a mitad de precio, pero como el poder adquisitivo del usuario de la librería es bajo, porque una parte importante son estudiantes universitarios, si bajamos un poco más ese mismo precio, tanto en lo que corresponde a la parte que se lleva quien los trae como la mía por venderlo, aquellos saldrán antes. Entonces, siempre se llega a un acuerdo con el cliente. Hay que tener en cuenta que este último, antes de firmar el contrato, donde constan los libros de su propiedad que pasan a venderse y su precio correspondiente, confirma que todo está correcto y si les es rentable o no dejarlos aquí.

Respecto a la política del precio de venta, y tal y como te he explicado, se establece el reparto del total a mitades entre el vendedor y quien ha dejado los libros en depósito. Otra cosa distinta es que yo decida hacer una rebaja de ese inicial, circunstancia que solo afecta a mi parte del beneficio, ya que la otra parte cobraría la cantidad íntegra correspondiente a la mitad del establecido inicialmente.

A veces, también pasa que hay clientes que comprueban que los libros que han dejado en depósito no encuentran salida con la rapidez que tenían prevista. Entonces, deciden bajar el precio indicado y eso afecta a ambas partes, en el sentido que la cantidad del beneficio total se reduce para los dos, pero se sigue manteniendo el principio de dividir aquel siempre entre ambos.

Otro de los factores que volvemos a tocar es precisamente este del dinero. Hay que entender que muchos clientes vienen aquí porque sus libros les ocupan mucho espacio en sus casas y no les importa venderlos a un precio módico con tal de desprenderse de ellos. Esto se suele dar mucho con aquellos que traen ejemplares correspondientes a un temario de oposiciones; una vez que han conseguido la plaza a la que optaban, te confiesan que lo primero que quieren hacer es librarse de ellos y acordamos venderlos a un precio ridículo, cuando en su momento a esos mismos propietarios les costó bastante adquirirlos de primera mano. En esencia, esto es síntoma de que se establece una especie de relación amor-odio entre las personas y ciertos libros, sobre todo cuando vienen y te cuentan su historia personal asociada a ellos.

—*FILA*. ¿Qué tipo de criterios aplicas a la hora de establecer qué libros se pueden vender o no?

—*LPT*. Que el ejemplar esté en buen estado y que esté legalizado. Con esto último me refiero a libros que hayan sido fotocopiados por su propietario y pretenda ahora venderlos en mi negocio, entre otros ejemplos.

A ello se suma el tema de las enciclopedias porque es evidente que están en desuso debido a que Internet se ha impuesto como fuente de acceso a la información. De hecho, me ofrecen muchas totalmente nuevas y hasta retractiladas, síntoma de que ni siquiera se han abierto; automáticamente, las rechazo porque ocupan demasiado espacio y porque no lograré venderlas.

De resto, aceptamos todo tipo de libros, ya que en caso contrario estaríamos actuando con censura. Por eso, dentro por ejemplo de la literatura en general, nunca haré un análisis bajo mi criterio personal sobre qué es conveniente o no leer, sino que lo que busco es ofrecer todo tipo de literatura y autores a ese público en general.

—*FILA*. Vinculado a ese aspecto del desuso, ¿podemos considerar que en el mundo de los libros existe, lo mismo que pasa con la tecnología, la llamada obsolescencia programada, es decir, libros que en un plazo de tiempo corto ya no servirán para el cometido con el que se crearon, caso por ejemplo de los relacionados con disciplinas como la Informática, Medicina y Derecho, principalmente?

—*LPT*. Claro que existe. Ese aspecto sí lo vigilamos mucho aquí. Las ramas del conocimiento sobre las que más incidimos son Derecho, Económicas, Administración y Dirección de Empresas, Informática y Medicina, que son las que más afortunadamente evolucionan. En el caso por ejemplo de Informática, prácticamente no cogemos ningún libro porque los clientes traen ejemplares relacionados con determinados programas, que se han visto superados por otros de una nueva versión, con lo cual no tiene sentido ofrecerle a los potenciales compradores un material que no responde a sus nuevas necesidades informativas y que, de paso, daría mala imagen a la librería.

—*MAHSL*. Tal y como ha señalado Lorenzo, ya no recogemos libros como enciclopedias, salvo aquellas que reúnan unas características que garanticen que aún se pueden vender.

Jorge Luis Borges (1899-1986) decía que, como se quedó ciego, buena parte de la cultura que tenía se debía a que María Kodama (1937-) le leía en voz alta una página de la *Enciclopedia británica* todos los días. En caso de que alguien nos ofreciese este título en concreto, pues sí que la aceptaríamos por su calidad. También hacemos lo propio con enciclopedias centradas en temáticas como la aviación y la náutica porque hay muchos aficionados y especialistas que las demandan.

—*FILA*. Entonces, ¿cuál es la reacción de esas personas que traen enciclopedias y automáticamente se las tienen que llevar?

—*LPT*. Lo entienden perfectamente. En este caso, siempre les pongo el mismo ejemplo: imagínate que le pido a mi hijo que localice el volumen veintidós de

una enciclopedia para consultar el tema en el que está interesado para hacer los deberes del colegio. Me diría que estoy loco porque todo el mundo sabe que existe Internet y que ahí está la mayoría de la información útil, con un carácter práctico y eficiente. Con la llegada de la tecnología, ese tipo de materiales informativos se quedaron muy atrás y nuestra política es no volver a recogerlos para venderlos.

Ahora bien: si alguien trae los seis volúmenes de la *Historia general de las islas Canarias* (Edirca, 1974-1981), de Agustín Millares Torres (1826-1896), una de las grandes obras de la historia de Canarias, la aceptamos con los ojos cerrados porque está muy demandada, ya que escasea en el mercado del libro por su utilización continua para investigaciones históricas y porque no se han hecho reediciones.

—*FILA*. Los libros dedicados o firmados por los autores, ¿se venden a un precio distinto por el valor intrínseco que conllevan?

—*LPT*. Se venden igual, pero no es usual que nos traigan a vender libros de esas características. A veces, detectamos que se ha arrancado alguna página, que seguro se corresponde con alguna dedicatoria que el anterior propietario quiere conservar o porque trae un texto con componentes personales.

No obstante, puede que haya entrado alguno con una dedicatoria, sobre todo dentro de los géneros infantil y juvenil porque los centros educativos invitan a los autores para que firmen los libros que llevan los niños, pero esto nunca se ha dado con autores de los denominados como consolidados o famosos dentro de la literatura a nivel general.

Pero todo eso se retira también por protección. Si un libro tiene una dedicatoria y consta además el nombre del propietario del ejemplar, se le indica que figuran esos datos y procedemos a recortarlo con cuidado para entregárselo, con lo cual evitamos venderlo con el libro.

vi) *Tipología de los clientes*

—*FILA*. ¿La persona que compra libros en Tenifer es la misma que suele traer los suyos a vender?

—*LPT*. Sí, es una dualidad que se suele cumplir. Las personas que leen mucho y de una manera enérgica perciben la lectura como un esfuerzo de entretenimiento y cuando no encuentran lo que en principio buscaban en determinados libros, les dan una salida a través de la compra-venta de segunda mano.

En un determinado momento, todos nos vemos tentados a introducir cambios en nuestras bibliotecas personales porque ves determinados libros que ya

no te atraen o no te dicen nada. En principio, te sirvieron para lo que buscabas o querías aprender, pero ya no indagabas en ese campo. Incluso, podemos hablar de libros como un amor de fin de semana, algo por lo que sentías una curiosidad que fue efímera y vuelves a tu rutina lectora, es decir, a los temas que te interesan. Esos libros ya no tienen ningún cometido y hay que buscarles una salida en tu vida.

—*FJLA*. ¿Cuál es el perfil medio del cliente que compra libros en Tenifer?

—*LPT*. Aquel que tiene un tipo de estudios medios en adelante. Suele ser un cliente que observa mucho los libros, como si supiese muy bien lo que tiene ante sí. No se trata de comprar con los ojos cerrados, simplemente para hacer un regalo. Además, curioso e incluso rebusca y acaba cogiendo un ejemplar, que te lo deja en otra sección que no le corresponde, pero es normal y forma parte del proceso.

—*MAHSL*. Desde mi punto de vista, hay todo tipo de clientes, lo mismo que en cualquier otra librería. Lo que si tenemos es esa *rara avis* que renace como el ave Fénix de sus cenizas con cada generación. Se trata de la persona que le gusta la antigüedad y la edición especial, donde a lo mejor esta última se corresponde con aquella que salió al mercado en un momento en que el país estaba pasando una mala situación económica y que, por eso, era pobre en determinados aspectos de su formato (caso por ejemplo de la colección Reno, editada por Plaza & Janés), pero que tenía un gusto exquisito en la presentación.

Más allá de esto, un perfil medio —aunque esto realmente no existe— de nuestros clientes es el representado por lo que podríamos denominar como «el buscador», es decir, aquella persona que siempre está buscando el tesoro que surge en las librerías de viejo, tradicionales o de segunda mano. No obstante, hay otro tipo, que es el que procuramos que se sienta atraído siempre por este establecimiento: se trata de un lector ya formado, que tiene una buena cultura y que lo que busca es profundizar o encontrar caminos nuevos. Ese es el que particularmente me gusta más atender.

—*FJLA*. ¿Hay clientes que vienen buscando alguna edición rara o difícil de conseguir?

—*LPT*. Sí vienen, pero eso aquí es difícil de conseguir. Hay que tener en cuenta que aquí no existe mercado para el libro antiguo, catalogado como tal, porque la gente piensa que por tener un libro que se editó hace cien años, ya es antiguo. De hecho, si traes a Tenifer un ejemplar de esa cantidad años, por ejemplo, no te lo cogería porque su tasación es alta y no tengo ni mercado ni clientela suficien-

te para absorber ese tipo de material, que reúne unas características especiales. ¿Tú crees que un estudiante universitario puede pagar 200 o 300 euros, tirando por lo bajo, por ese tipo de libro?

—*MAHSL.* Viene muy poca gente buscando ese tipo de libros, pero quienes lo hacen son personas que saben perfectamente de qué están hablando y tienen tras de sí una amplia formación en cuestiones relacionadas con ese tipo de libro para decirte expresamente qué es lo que buscan o quieren. Luego, hay otros usuarios a los que simplemente, desde mi conocimiento o desconocimiento como librero, alumbro un poco con la linterna para darle referencia de aquello que pueden encontrar en otros sitios y que no puedo ofrecérselo aquí. El objetivo es que lo encuentre y me da igual el medio que tenga que emplear para ayudarlo.

Lo importante es que aquellos se vayan contentos y que velemos por sus intereses porque es una relación de interés mutuo, una simbiosis: ellos me dan de comer, eso es verdad, y yo no solo les vendo libros, sino procuro que todo no se quede en algo tan prosaico y que se genere un intercambio entre personas. El problema es cuando robamos de la relación, digamos económica, ese placer del encuentro de dos individuos, que en el fondo tienen intereses comunes, pero que los quieren llevan un poco más allá. Si actuamos así, seremos como las máquinas.

—*FJLA.* Al final, muchos son clientes fijos, a pesar del paso de los años, y se generan vínculos afectivos entre ambas partes.

—*LPT.* Tengo la capacidad de no verte por aquí durante diez años, por ejemplo, y regresas un día a la librería y nos paramos a hablar, como si el mundo se detuviese ahí, en ese instante, sin que avanzase el tiempo. Y la gente que viene, muchas veces acaba formando grupos, conversando sin conocerse de nada e interactuando a partir de temas comunes, con o sin el libro de por medio como tema central. Incluso, eso da pie a proyectar vínculos afectivos de aquellos hacia este entorno cultural, que es el instrumento clave de esa unión espontánea.

—*FJLA.* Desde hace muchos años, te he escuchado en numerosas ocasiones enfatizar la importancia del cumplimiento la Ley de Protección de Datos. ¿Por qué es tan fundamental para un negocio de estas características?

—*LPT.* Esa ley nos permite generar la confianza necesaria de quien deja los libros aquí en depósito hacia nosotros. Cuando este último firma el contrato de depósito para venderlos, se le indica que todos los datos que figuran ahí solo serán aplicados para la relación interna que se establece entre él y yo y que no saldrán de Tenerife.

Además, tú para mí, como cliente, eres un código de barras. Solo la pistola lectora de dichos códigos sabe quién eres, con lo cual desconozco a quién pertenece el libro cuando lo vendo. De hecho, imagínate que tu hermano viene a cobrar unos libros que tú has dejado en depósito y que se han vendido; por mucho que yo tenga una buena relación con los dos y aunque él tenga tus datos personales, no le hago entrega de la cantidad que le corresponde, salvo que traiga una autorización por escrito para proceder de dicha manera.

vii) *Ciclos en el proceso de venta de los libros de segunda mano*

—*FJLA.* ¿Cuánto tiempo permanecen los libros a la venta en Tenifer?

—*LPT.* Abarca un año y medio porque evidentemente si el libro no se vende, el fondo de la librería debe renovarse para garantizar un funcionamiento efectivo. Todas las personas que dejan sus libros en depósito firman un contrato por el cual se comprometen a recogerlos en ese plazo, en caso de no venderse.

En ese contrato se especifica claramente quién es su propietario, el cual asume toda la responsabilidad sobre ellos e incluso le indicamos que si hubiese cualquier tipo de reclamación por una determinada circunstancia, pasaremos sus datos a la Policía para que investigue lo que se ha denunciado.

No obstante, esta circunstancia nunca se ha dado aquí, pero aún así informamos de ello al usuario. Lo que pretendemos es que quede bien claro que los libros que una persona trae a Tenifer para venderlos son exclusivamente de su propiedad y que no proceden de un apoderamiento ilícito, con el fin de obtener luego un rendimiento económico a costa de esta librería y de nuestra cartera de clientes.

—*MAHSL.* En la factura del depósito de los libros, que se hace a cada persona, se indica que la vigencia legal de su venta en este establecimiento es de ese período de un año y medio. Cuando se cumple ese período, el cliente puede comentarnos que aún tiene libros que no se han vendido por las circunstancias que sean. Entonces, podemos llegar al acuerdo para ampliarlo, con el fin de reintentar su venta.

En caso de que el libro o un lote en concreto no tengan verdaderamente interés, nos ponemos en contacto con su propietario para que lo retire porque no podemos mantenerlo indefinidamente aquí. Si no lo hace o nos da libertad para ello, lo liquidamos a través de una donación desinteresada a instituciones públicas, sobre todo a colegios e institutos.

Debo aclarar que nunca recurrimos a su destrucción, tanto con un solo ejemplar como con lotes completos, porque la filosofía es que tengan una nue-

va vida. Por el contrario, hay personas que prefieren tirar sus libros a la basura antes que donarlos y esto es una muestra de que no los aprecian como algo noble en sí mismos.

—*FILA*. Después de ese primer ciclo, ¿cuál es el siguiente?

—*LPT*. Simplemente, donarlos. En caso de que no encontremos alguien que los quiera, los eliminamos. Cada dos o tres meses hacemos un expurgo, aplicado a todos aquellos libros que ya han cumplido el plazo máximo de permanencia en depósito y que sus propietarios no los han recogido.

Incluso, con el fin de conseguir que el libro circule a toda costa, durante ese año y medio de permanencia bajamos el precio de venta al público que tiene inicialmente asignado, tal y como ya te he referido. En caso de que no se produzca, se pasa a esa fase de donación o, finalmente, se lleva a un punto limpio.

—*FILA*. ¿Se ha dado el caso de algún cliente que haya traído libros a vender de dudosa procedencia?

—*LPT*. A veces, quienes suelen actuar así son los profesores, pero todo se debe a un descuido suyo y no hay ninguna mala intención de por medio. Todo pasa porque se han llevado algún libro del centro donde trabajan a sus respectivas casas y luego, por las circunstancias que sean, lo traen a vender a Tenifer como si fuese suyo. Pero aquí nos fijamos en muchas cosas en cada uno de los ejemplares, como si tienen o no algún sello que identifique esa procedencia, su anterior propietario, etcétera, y a partir de ahí actuamos para subsanar un lapsus como ese.

Hace tiempo, paso un caso concreto: una persona trajo un lote de libros, acompañado de un certificado emitido por la Consejería de Cultura del Gobierno de Canarias. En él se indicaba que esta última autorizaba su venta, ya que habían sido editados por dicha institución, y que el beneficio que se generase tendría como objetivo un fin determinando, pero no el enriquecimiento de la persona que los trajo a vender a este establecimiento porque estamos hablando de libros editados con fondos públicos. Por eso, libros de esas características no pueden estar circulando libremente por ahí, salvo que se trate de ejemplares sueltos o de toda una colección adquirida por un particular, pasando así a formar parte de su propiedad, con lo cual puede desprenderse de ellos cuando quiera.

—*MAHSL*. Esto nunca ha pasado porque, tal y como ya dijo Lorenzo, vigilamos que la persona responsable del origen de material que se venda en su nombre en Tenifer obedezca a unas cláusulas legales.

Realmente, nosotros no compramos ningún libro, sino que actuamos bajo el sistema referido del depósito, lo cual permite también transmitir al cliente la idea de que debe pensar que se trata de un negocio serio porque, en el fondo, es una relación de compra-venta. Por eso, siempre que vemos algo que es sospechoso, lo desechamos sobre la marcha, ya que incluso figura con claridad en el contrato que firma aquel, donde se especifica que la persona que trae el material en depósito a vender es su legítima propietaria.

En caso de detectar algún tipo de anomalía, daríamos parte a la policía porque no nos interesa que el buen nombre de la empresa se vea perjudicado por terceros, de ahí que estos últimos responden de lo que hacen y dejan de hacer. Piensa que estamos de cara al público y que existe una Ley de Protección de Datos, por lo que tenemos que funcionar correctamente.

viii) *Los distintos géneros y temáticas en las demandas de los usuarios*

—*FILA*. ¿Cuál es la sección de la librería que más demanda tiene?

—*LPT*. Pues prácticamente todas, aunque sometidas a un ritmo estacional: la fase de verano corresponde a los libros de texto, destinados a colegios e institutos, algo evidente ante el comienzo del curso escolar; una vez finalizada esta, empezamos la venta de manuales destinados a los estudiantes universitarios, entre que se incluyen los de Literatura y cualquier temática específica de Canarias; y, por último, la tercera consiste en la venta continuada a lo largo del año de libros de todos los géneros, que conviven o se solapan al mismo tiempo que se están desarrollando esas dos fases referidas.

—*MAHSL*. Siguiendo lo indicado por Lorenzo, estamos sometidos a una estacionalidad en el ritmo de ventas. Sobre todo, se nota una especie dinámica cuando comienza el curso escolar, entre los meses de julio y octubre, vinculada a la campaña del libro de texto para centros educativos hasta Bachillerato, de lo cual viven casi todas las librerías en España, al menos para tener un pico alto de ventas durante el año.

Luego, desde el 15 de octubre, la campaña de texto de libros para la universidad, que suele llegar casi hasta diciembre. A partir de ahí, el resto del año nos alimentamos de nuestra clientela habitual. En ese momento, nos vemos menos agobiados por la abundancia de esos meses anteriores y volvemos a recuperar esa cercanía sobre quienes vienen a buscar libros determinados, lo cual no implica que la hubiésemos perdido, pero sí estaba un poco más condicionada por la vorágine de los libros de texto.

Además, en ese tercer período toma cuerpo la demanda del *best seller*, que está apadrinado por la presión mediática. Esta última determina qué debe leer-

se y qué no porque si no sigues la línea directriz oficial, quedas excluido de la sociedad y de las relaciones interpersonales. Por eso, no puedes hablar de literatura con el vecino si no estás leyendo el libro de moda, cosa que es mentira.

Esto se refleja en la gran cantidad de libros de esa característica que sus propietarios traen a Tenifer, ejemplificados en autores como Stieg Larsson (1954-2004), Jorge Bucay (1949-) y Dan Brown (1964-), entre otros muchos. Hay escritores que están avalados por la industria editorial y, a veces, tienen además un peso literario por la calidad de sus obras, que se convierten en algo trascendente con el paso del tiempo, lo cual provoca que se vendan muy bien a lo largo de los años; pero otros, como los señalados, llegan a un pico alto de ventas, pero poco tiempo después caen en picado, al cumplir ese ciclo de mediatización editorial. De hecho, hay clientes que te confiesan que se leyeron una trilogía concreta, que se publicitó en su momento, pero que no les gustó ni el primero ni el último de los libros que la componían. Esto no es del todo malo porque, por lo menos, ya tienen el hábito de lectura, ya que son personas que se han iniciado como lectores con algo que tiene muchísima fama, pero que luego desaparece del gusto cotidiano porque un *best seller* es como una estación: a cada una le sucede otra.

—*FJLA*. ¿El consumo del *best seller* es imparable?

—*MAHSL*. No hay nada malo en consumirlo. Lo mismo que existe una cadena de radio llamada Los 40 Principales, que promociona música enlatada y cuadrículada y cuyo único fin son las ventas, también existe lo mismo en el mundo del libro.

Los medios de comunicación te facilitan información sobre este último, que no necesariamente es trascendente más que para un mercado orientado al entretenimiento y de muy corto plazo. Por eso, se suelen editar novelas de ochocientas a mil páginas para luego justificar que se puedan vender a un precio elevado, cuando en realidad se podrían producir con doscientas páginas menos en relación al argumento tratado, lo cual supondría que cada ejemplar tendría un precio más bajo y con un menor volumen de ganancias. Lo que se busca es vender muy pocos títulos de distintos autores, pero con unos beneficios exorbitantes, producto precisamente de la moda literaria.

Esto luego no lo ves reflejado en la calidad del producto que recibes porque suelen ser ejemplares con un papel de un PH muy alto y mal cosidos, si es que lo están, y unas ediciones hasta sin márgenes. En este sentido, la calidad editorial y el cariño con que se editan muchos libros actuales no aguantarían una comparación con colecciones populares de los años sesenta del siglo pasado.

—*FJLA*. Desde el punto de vista de la literatura, ¿se venden más los autores clásicos o los actuales?

—MAHSL. Se venden mucho más los actuales. El cordón umbilical que existe entre unos lectores que demandan el *best seller* actual es más débil que el del comprador —con una cierta tradición de lector— que elige los clásicos, el cual siempre está buscando esos autores universales, por lo cual es más fiel a un tipo de materia. No obstante, esto último supone que esté discriminando preventivamente títulos que se publican hoy en día, sin acercarse a ellos hasta que, quizás, pasa un poco la criba del tiempo.

—FILA. ¿Qué papel tienen los libros de temas canarios en Tenifer?

—MAHSL. Tienen muchos clientes fieles, pero entendiendo estos últimos como personas con una edad bastante avanzada, ya que entre los jóvenes la demanda es menor.

También debemos ser críticos porque en el archipiélago hay un tipo de publicaciones que se basan en atrapar subvenciones públicas con el único criterio de enfatizar luego, por parte de las editoriales que actúan así, que han publicado durante un año una cantidad de libros mayor que en el anterior. Pero después miras el valor de estos últimos o su trascendencia dentro del propio conocimiento y la verdad es que es muy baja.

Eso está bien para fortalecer la industria del libro, pero también hay muchos autores canarios, con obras de enorme envergadura, que no se han vuelto a reeditar o que tienen un precio de venta al público prohibitivo y eso provoca que, precisamente, sean inasequibles al público en general, caso por ejemplo de *Piraterías y ataques navales contra las Islas Canarias* (Instituto Jerónimo Zurita, 1947-1950), de Antonio Rumeu de Armas (1912-2006), que aún tiene uno muy elevado.

En cambio, hay amigos de amigos, es decir, un sistema de «capillismo», que editan gracias a las relaciones clientelares que existen de por medio. Y en este extenso marco, también hay autores noveles, que a lo mejor tienen más dificultades porque no hay una industria de cazadores de talentos, que también sería muy competitiva porque podría dar a conocer sus obras más allá del propio ámbito insular. A modo de ejemplo, considero que es una vergüenza que a Ángel Guerra (1875-1950), seudónimo del periodista y escritor lanzaroteño José Betancourt Cabrera, y autor de *La lapa*, no se le reconociese su calidad literaria hasta que Cátedra publicó esta obra en 1978 y que, por el contrario, no se apostase por él desde aquí, pero con una proyección exterior más fuerte.

Las publicaciones científicas siempre tienen un valor muy superior y distinto a este tipo de libros porque forman parte del acervo cultural, mientras que luego existe otro tipo de libros o colecciones de temática canaria que están diseñadas única y exclusivamente para cazar subvenciones públicas. Por eso,

las editoriales del archipiélago han funcionado históricamente con ayuda de instituciones de esa naturaleza, tal y como quedó demostrado a raíz de la crisis económica de 2008, momento en que se cortó el flujo de capital público hacia aquellas y provocó la desaparición de muchas de las existentes o la total paralización de su producción. En esencia, esas editoriales se concibieron como proyectos empresariales, que no tienen nada que ver con el mundo de la cultura y luego te encuentras con grandes escritores que, poco más, tienen que sacar sus obras al mercado a través del sistema de autoedición.

Eso forma parte de nuestra economía virtual, es decir, lo que se considera como economía subvencionada. Por tanto, no es real y eso es un peligro para la libertad porque siempre que aceptas una subvención, eres un esclavo de ella y de quien la consigue, lo cual constituye un error grave para la cultura.

Al mismo tiempo, la mayoría de personas que controlan esa estructura de producción, en la que intervienen fondos públicos, están ahí porque son o tienen relación con cargos políticos, marcando unas determinadas pautas tanto de lo que se publica como de lo que no, porque evidentemente tienen claro qué información no debe nunca salir a la luz a través de un libro.

Al final, existe un montón de libros de temática canaria que no tienen salida en el mercado porque es imposible que este los absorba debido a esa falta de calidad y a que la propia producción tiene un componente tanto insular como regional, de ahí sus limitaciones. Aún así, hay otros libros que también han sido subvencionados o editados directamente desde instituciones públicas, cuya existencia está acreditada, y que se caracterizan por la calidad de su contenido, pero que no han sido distribuidos en ese mercado. Por eso, es *vox populi* que se están pudriendo en almacenes y depósitos de esas mismas instituciones, en contraposición a toda una serie de personas que los demandan, pero no pueden acceder a los mismos.

—LPT. Considero que su venta es muy limitada porque la clientela es un grupo muy cerrado y no tiene un abanico de respuesta más amplia que los libros de literatura general, por ejemplo. A quien le gusta nuestra cultura y nuestra forma de ser, quiere seguir descubriendo e investigando.

Otro aspecto importante es lo que ha comentado Miguel en relación a que muchas editoriales canarias han vivido a costa de las subvenciones públicas. Eso es evidente porque sin esas subvenciones, no pueden publicar, ya que no tienen recursos suficientes para ello. Hubo unos años de bonanza a raíz del *boom* de la construcción y el proceso paralelo del auge de la economía provocó la fluidez de capitales, afectando con ello al propio sector del libro, en el sentido de que esas editoriales recurrían a las instituciones públicas para lograr todo tipo de ayudas. Eso determina claramente que gran parte de sus respectivos fondos no salían al mercado sin que tuviesen detrás de ese tipo de apoyo en forma

de cabildos, ayuntamientos y Gobierno de Canarias, sin olvidar tampoco las ayudas privadas.

Más allá de este tema, valoro mucho la producción que hizo Edirca, una editorial que ya no existe, pero que fue magnífica. El Cabildo Insular de Tenerife también tenía unas publicaciones muy buenas a través del Aula de Cultura, a lo que hay que sumar la editorial y librería Goya, que desafortunadamente cerró, convertido en otro referente porque tenía un fondo de Canarias creado y publicado por ella misma, uno de cuyos máximos exponentes fue *Noticias de la historia general de las islas Canarias*, de José de Viera y Clavijo (1731-1813).

—*FJLA*. Hace unos años, justo en la entrada de la librería, en el lado izquierdo, había un revistero donde se vendían ejemplares de la revista *Interviú*. ¿Por qué ya no está?

—*LPT*. Es cierto y convivía muy bien con la filosofía de los libros que te he comentado, pero con la expansión de Internet, la retiramos porque ya no tenía sentido ni se vendía como antes debido a la facilidad de acceder a imágenes en la Red. Algunos clientes me comentaban si no tenía reparo en venderla, pero siempre les contestaba que la información debe ser diversa y que hay que satisfacerla en todos los sentidos, eso sí, dentro de un orden y una lógica.

—*FJLA*. En relación a esto, ¿existe alguna sección de literatura erótica?

—*LPT*. Sí, pero colocada en su zona. Recuerdo perfectamente la colección *Sonrisa vertical* de Tusquets Editores, que era excelente y tenía su clientela, por lo que no tenía por qué restringir su venta, ya que estaba satisfaciendo un gusto determinado por un género literario. No obstante, sí vigilo mucho que ningún menor de edad se acerque a dicho material, lo mismo que a los mangas, cuanto también tienen un cometido erótico. Por eso, les advertimos a los padres, que vienen con ellos, que en ese determinado lugar de la librería hay mangas para personas adultas, con el fin de que sus hijos no tengan acceso a los mismos.

Cuando anteriormente teníamos la referida revista *Interviú*, cada ejemplar estaba cerrado por un plástico para evitar su acceso de forma indiscreta por esos menores de edad, a pesar de que controlábamos que se cumpliese ese precepto de consultarla en función de su mayoría o no de edad.

—*FJLA*. Respecto a los libros en otros idiomas que no sea el español, abarcan una sección pequeña. ¿A qué se debe?

—*LPT*. Pues porque solo tenemos a la venta libros vinculados con Filología Inglesa y las Escuelas Oficiales de Idiomas. Si me traes un *best seller* en inglés, no

te lo recojo porque no está recomendado dentro de esos centros académicos y porque tiene poca salida.

ix) *Colaboraciones altruistas con distintos proyectos*

—*FILA*. También hay que mencionar esa idea ya señalada de tu labor altruista mediante las continuas donaciones de lotes de libros a centros de acogida de menores con el fin de ayudarles en el fomento de la lectura.

—*LPT*. Los coordinadores de esos centros vienen por la librería, unas veces solicitándonos algún tipo de donación y otras con la intención de comprar directamente los libros. En este último caso, me opongo y les comento que se los donaré. Eso sí: siempre tienen que emitirme un certificado⁵.

5. En relación a este aspecto de certificar la entrega de libros de manera altruista para motivar, fomentar y generar el hábito de lectura, en la puerta de entrada a la librería constan pegados numerosos ejemplos de dichos documentos, que acreditan la extensa labor realizada por este negocio y la variedad de beneficiados. Algunos de esos centros beneficiados son los siguientes: Hogar El Drago (Santa Úrsula, Tenerife, 2007); Centro de Acogida Inmediata 1 «La Cuesta» (San Cristóbal de La Laguna, Tenerife); Hogar Alizulh (Santa Cruz de Tenerife, Tenerife); IES El Paso (El Paso, La Palma, 2006); IES Santa Úrsula (Santa Úrsula, Tenerife, 2005 y 2007), destinados a la biblioteca de ese centro escolar; Centro de Educación para Personas Adultas «San Cristóbal» de La Laguna (San Cristóbal de La Laguna, Tenerife), que fueron destinados a la Unidad de Actuación de Los Majuelos (2007); Colegio Alemán de Santa Cruz de Tenerife (Tabaiba, El Rosario, Tenerife, 2005), destinados a la biblioteca de ese centro escolar; Centro de Inserción Juvenil Tabaiba (El Rosario, Tenerife), para crear una pequeña biblioteca, cuyo objetivo era fomentar la animación a la lectura en los menores de dicho centro; IES El Chapatal (Santa Cruz de Tenerife, Tenerife, 2007), destinados al Proyecto de Fomento a la Lectura que se llevaba a cabo por entonces en dicho centro; IES La Orotava-Manuel González Pérez (La Orotava, Tenerife, 2007), para su campaña de recogida de material escolar para el centro de menores inmigrantes de La Esperanza (El Rosario, Tenerife); Escuela Oficial de Idiomas del Puerto de la Cruz (Tenerife, 2004 y 2005); IES Garachico (Garachico, Tenerife, 2003 y 2004), destinados a la biblioteca de ese centro escolar; Centro de Educación de Adultos de Tejina (San Cristóbal de La Laguna, Tenerife, 2004), también con el mismo fin; Fundación Ataretaco (Santa Cruz de Tenerife, Tenerife, 2002), con una cantidad sin especificar, pero contribuyendo posteriormente con otras: en 2003 con 1500 libros, aproximadamente; y dos más en 2004, donde una primera fue también de 1500 libros, aproximadamente, y otra 700; Centro de Enseñanza para Personas Adultas «San Cristóbal» de La Laguna (San Cristóbal de La Laguna, Tenerife, 2004), para uso de los alumnos de la Unidad Abierta Para Adultos de San Jerónimo de Taco; Centro de Inserción Juvenil «Tajinaste», vinculado a la oenegé Asociación Coliseo (Santa Cruz de Tenerife, 2007), donando libros de texto y lectura para el proyecto educativo «La lectura como método se socialización juvenil»; Biblioteca de la Facultad de Educación de la Universidad de La Laguna (San Cristóbal de La Laguna, 2004), cuya donación serviría para «completar nuestra colección de libros de texto que nos permite ofrecer a nuestros

Ahora mismo, tengo en marcha un proyecto con diversos centros con el fin de crear pequeñas bibliotecas en ellos, a partir de los lotes de libros que les dono desde Tenifer, sobre todo literatura infantil y juvenil. El mecanismo de funcionamiento es simple: voy a la sección de este género y cojo al azar una cantidad de libros para entregárselos; el coste económico de esta acción lo asumo de mi propio bolsillo, pagándoselo luego a los clientes que los han dejado previamente en depósito.

No obstante, esos libros no significan que estén en desuso ni manchados ni estropeados. Para nada. Yo, cuando hago este tipo de donaciones, entrego libros en perfecto estado porque, además, son los mismos que están a la venta para el público a nivel general.

—*FJA*. Esa colaboración con los centros de acogida, ¿responde a algún planteamiento en especial o por motivos simplemente altruistas?

—*LPT*. Para mí, el dinero no lo es todo en la vida y este negocio precisamente no me va a convertir en millonario. Y aun así, me implico para apoyar a otras personas necesitadas. Por eso, cuando me llama un coordinador que conozco de los distintos centros de acogida y me comenta que en estos últimos no hay libros para que los chicos lean, se formen y se entretengan, entonces pienso que no me cuesta nada coger 200 o 300 euros en libros de los que tengo a la venta aquí y entregárselos con ese fin.

No obstante, y tal y como te indiqué, lo que él y otras instituciones —con las que colaboro, de igual manera— sí me redactan es un certificado donde consta que le entrego altruístamente un lote de libros, pero que no pueden comercializarlos, ya que de lo que se trata es de cubrir una necesidad social y cultural y no hacer un negocio con terceros a partir de ellos, en forma por ejemplo de un rastro para venderlos. Por eso, a la entrada de la librería he pegado parte de esos certificados, donde se comprueba la labor que he realizado con los colegios, los institutos y los centros de acogida, entre otros.

Respecto al tema de estos últimos, no puedo negarles la ayuda que me piden porque yo también soy padre y puedo comprender, de lejos, las circuns-

usuarios una ayuda importante para el estudio, la docencia y la investigación en el campo de las didácticas especiales»; Centro de Estudios Teológicos del Seminario Diocesano de Tenerife (San Cristóbal de La Laguna, 2004), con destino a su biblioteca y para que los utilicen los alumnos de dicho centro; CEIP Chimisay (Santa Cruz de Tenerife, 2006), para la actualización y renovación de su biblioteca escolar, que se encontraba obsoleta y con pocos recursos apropiados para su alumnado de Infantil y Primaria; IES Viera y Clavijo (San Cristóbal de La Laguna, 2005); IES Barranco Grande Las Veredillas (Santa Cruz de Tenerife, 2003); IES San Nicolás El Sauzal, 2003); IES Adeje II (Adeje, 2003), cuyos libros irían destinados a la biblioteca del centro y los distintos departamentos del centro; y, por último, IES Guaza (Arona, 2003), destinados a la biblioteca del centro.

tancias por las que ha pasado un niño para estar en un centro de esas características, con lo cual el libro le permitirá que se vaya motivando e ilusionando con la lectura y que su mente se evada un poco de todo lo que ha vivido.

A nivel personal, reconozco que es una satisfacción indescriptible porque, con dichas donaciones, en esos centros de acogida se van configurando poco a poco esas pequeñas bibliotecas para que cuenten con un fondo variado y que atienda a sus necesidades lectoras y formativas. Hace poco hicimos una donación bastante grande para dicho fin. Como muestra de agradecimiento, los chicos del centro beneficiado, junto con sus monitores, nos hicieron un pastel, ya que se les dio muchos libros para repartirlos, a su vez, en forma de lotes en cuatro de esos centros de acogida, por lo que una de esas monitoras nos lo trajo como muestra de gratitud colectiva.

—*FILA*. Hablando de esas donaciones que has realizado para centros de acogida, ¿has hecho lo propio para proyectos con fines sociales en otros continentes?

—*LPT*. No, porque en Canarias hay muchas carencias. No tendría problema en hacerlo, pero tampoco me lo han propuesto y, en el fondo, trabajo más con grupos necesitados de Tenerife. También tienes que comprender que un libro en español no pinta nada en África.

—*FILA*. Otra de las fórmulas en las que Tenifer ha intervenido como proyección cultural es donando libros para realizar un *Bookcrossing* como actividad de fomento a la lectura⁶.

—*LPT*. Si te digo la verdad, todo eso se me olvida porque realmente lo que busco es ayudar a las personas. Tú puedes entrar aquí, acreditándote como miembro de una fundación y me explicas que estás desarrollando una determinada propuesta cultural; si creo que es idónea para el exterior, no para mí como empresa ni como persona, entonces la valoro y determino cómo puedo ayudarte.

Por eso, si alguien me dice que va a realizar un *Bookcrossing* (o suelta de libros) y puedo donarle una cantidad, como por ejemplo cincuenta libros, no me cuesta nada entregárselos. Y ahí radica el fundamento de esto: la librería es una empresa y, por tanto, hay que mantenerla rentable, pero tampoco el dinero lo determina todo cuando puedes realizar una acción social y cultural como esta. Si tú puedes ayudar a otros colectivos que lo necesitan, lo haces y encuentras la satisfacción personal de aportar tu granito de arena para hacer una sociedad

6. El *Bookcrossing* es una práctica basada en el intercambio gratuito de libros en lugares públicos con el fin de compartirlos entre distintas personas, fomentando así la lectura y dando lugar a un club de lectura de carácter global.

mejor. Incluso, puedo decirte que ahora estoy patrocinando, junto con otras empresas, a un piloto de ralis a nivel de Tenerife.

Pero volviendo a este tema, y a modo de ejemplo de lo que comentas, hay un amigo palmero, que imparte docencia aquí, en la Facultad de Educación de la Universidad de La Laguna, que en su momento me pidió material para hacer una exposición con el fin de mostrar el tipo de libros que se usaron con todas las leyes educativas en España desde la Transición hasta la actualidad. Para ello, contribuí con un lote en forma de donación porque el fin estaba más que justificado y porque tenía una base cultural y social amplia.

En abril de 2012 doné libros a AEEGEE-Tenerife, una asociación juvenil, de ámbito canario y sin ánimo de lucro, que está vinculada a la AEGEE (Association des États Généraux des Étudiants de l'Europe), también denominada como AEEGEE -Europe o European Students Forum, y que en esos momentos se consideraba como la asociación de estudiantes multidisciplinar más grande de Europa. Dicha donación estuvo relacionada con la celebración del Día Internacional del Libro (23 de abril) y el referido *Bookcrossing*, ya que esa asociación llevó a cabo una suelta de libros en La Laguna, unos procedentes de sus propios integrantes y otros de esta librería, donde muchos estaban en inglés, alemán y francés, pues ellos enfatizaban que era fundamental aprender distintos idiomas para garantizar una conexión intercultural.

Al mismo tiempo, en las campañas del libro de texto te das cuenta de que hay personas que lo están pasando mal económicamente, pero no se lo preguntas porque puede ser una ofensa. Por ejemplo: tú comienzas a hablar con un matrimonio, que viene a informarse para adquirir ese tipo de libros; cuando pasa por caja para cobrárselos, en plan sonriente y con risas para hacer más distendida la situación y llegar más al propio cliente, le dices: «¿Y si te hago un descuento sobre el descuento?». Esa es mi frase para saber si lo están pasando mal. Si veo que se desploman, la siguiente frase es: «¿Y si hacemos otra cosa? Mira: tú te llevas el curso completo y cuando tu situación cambie, vienes por aquí y me los pagas». Al final, parte se compromete y regresa a pagarte, aunque otros mucho no. Así, yo regalo un curso completo de libros de texto sin que el cliente se sienta que estoy entrando en su vida privada.

Más allá de esto, no actúo así para que tú, como usuario necesitado, me respondas, sino simplemente porque sale de mí. Es como si comprases un libro y te faltan 3 euros para pagar su precio de venta; por eso, no te apunto en una lista negra. Pero sí te digo: «Cuando pases de nuevo por Tenerife, me traes los 3 euros». Yo no me acuerdo si tú pasaste después y me dejaste o no ese dinero, que me debías, porque no estoy pensando en eso. Tampoco pienso en hacer una lista y poner en ella a todas las personas que me deben ese dinero. Mi lema es el siguiente: «Tú tienes que acordarte que tienes que pasar por aquí a pagarme esos 3 euros». No hoy ni mañana, sino cuando te coja de paso y tampoco te pongo un plazo para ello.

Con los libros de texto, suelo regalar cursos completos, siempre que las familias justifiquen de verdad que los necesitan por temas económicos. Esto último fue muy evidente en la época en que surgió la crisis económica, hasta el punto que tuve que frenar un poco esta actitud altruista porque si no el negocio no era rentable. Del 2008 al 2011 la crisis sí fue bastante fuerte y se notó en la gente que venía a la Librería. Aun así, no me arrepiento de haber actuado así porque es una forma de ayudar a las personas y no busco ganar dinero con ello.

Comencé a venderlos desde el mismo momento en que se abrió Tenifer al público y, por entonces, tenía claro el papel importante que jugaban y que esta librería era fundamental para ello porque, como te dije antes, quienes pueden comprar los libros nuevos al contado son personas que tienen un apoyo económico fuerte y porque yo sabía perfectamente que tenía un mercado que explotar aquí en La Laguna, teniendo en cuenta las condiciones socioeconómicas de muchas familias. No obstante, hay que aclarar que en la época de bonanza económica, Tenifer ha funcionado con clientes de tipo universitario, principalmente, pero cuando llegó la crisis económica de 2008 ese consumo de libros de texto de segunda mano aumentó sobremanera como nunca lo había hecho por ese aspecto estructural.

x) El *marketing* digital y las nuevas tecnologías de la información y la comunicación

—*FILA*. Un aspecto pujante es el *marketing* digital y la adaptación a los cambios tecnológicos. En este sentido, ¿nunca has pensado o no has tenido necesidad de crear una página web con el catálogo de libros que se venden en Tenifer para publicitar su fondo, enlazándolo luego con un buscador para que esté presente en páginas centralizadas de búsqueda de libros usados y antiguos, caso de Iberlibro, logrando así una mayor proyección y un aumento de las ventas?

—*LPT*. No, porque prefiero más el trato en vivo con las personas, en el sentido de que vengan aquí y se den un paseo, aunque lo hagan sin intención de comprar. Te puedo decir que en la mayoría de los casos encuentras un libro que te interesa. Tenemos una magnífica relación. Aquí se forman grupos de clientes que hablan entre ellos sin conocerse de nada y esto no lo cambio por tener una proyección en Internet.

Tampoco veo claro la aplicación de las redes sociales a mi negocio con ese fin de *marketing*. En una gran librería sí funcionaría, pero en esta en concreto no le veo ese futuro y utilidad. Hace tiempo, una señora de Zaragoza estuvo sondeando multitud de librerías de la península para localizar una trilogía determinada de novela romántica, que llevaba años buscándola, porque le faltaba

el tercer volumen. Por azar, encontró Tenifer en Internet; se puso en contacto con nosotros y le informamos que la teníamos a la venta, pero también que no hacíamos envíos de ningún tipo. Al respecto, la señora me indicó que no me preocupase por este tema porque ella se encargaba de que un mensajero de la empresa de transportes SEUR fuese a la librería para recoger la obra en cuestión: por la mensajería pagó 47 euros y por el libro solo unos 5 euros. Fue un caso excepcional y lo hice como un favor porque básicamente me suplicó que se lo vendiese.

Por eso te digo que el dinero no es lo importante en la vida, sino el conocimiento y disfrutar de un libro que hace feliz a una persona.

Hay un grupo de la tercera edad de Navarra que viaja periódicamente con el Imserso a Tenerife. En uno de esos viajes, conocieron Tenifer hace unos años. Desde entonces, siempre suelen venir por aquí cuando les corresponde el viaje y ya hemos hecho una pequeña amistad, y se ha dado esa circunstancia de manera excepcional, asociada indirectamente a su viaje y no porque ellos hayan conocido la Librería a través de las redes sociales.

Este tema me sirve para recordar el gran recuerdo que tengo de los escritores Isaac de Vega (1920-2014) y Rafael Arozarena Doblado (1923-2009), entre otros, que fueron clientes de toda la vida de Tenifer. El primero venía por aquí cuando yo solo era un pibe y era la típica persona que, para aprender de ella, no puedes interrumpirla: tienes que callarte y aprovechar el momento, dejando que hable para que asimiles la información.

Y con el segundo pasaba exactamente igual, hasta el punto que con ambos tenía la suficiente confianza como para tutearlos y hablar de multitud de temas. Eso sí: yo sabía marcar las pautas porque me interesaba aprender de ellos. Lo mismo ha sucedido con Leopoldo O'Shanahan, Arturo Macanti (1934-2014) y Marcial Morera Pérez (1954-), este último catedrático de Filología Española en la Universidad de La Laguna. Incluso, y Víctor Álamo de la Rosa (1969-) lo conocí aquí, cuando solo era un niño, y para mí es una maravilla saber que un escritor de su altura ha estado vinculado con la librería. Al fin y al cabo, no solo han sido usuarios, sino sobre todo familia de Tenifer. Y todo esto sin la necesidad de la presencia digital a través de las redes sociales.

—*MAHSL*. Fuimos los primeros o de los primeros en tener una base de datos informática. Más allá de esto, se trata de un negocio tradicional donde suele suceder que los clientes acaban trayendo aquí a sus hijos e incluso a sus nietos y agradecen que conserves un cierto sabor a antiguo y una rutina, que podríamos calificar de arcaica, que forma parte del atractivo de los libros de segunda mano porque se trata de un lector que realiza una especie de búsqueda espiritual.

La informática y las nuevas tecnologías de la información son necesarias, pero no tenemos necesidad de estar detrás de las redes sociales, publicitando la

marca Tenifer, porque nuestros usuarios son el público de siempre. Esto significa que, por ejemplo, hay libros destacados a la venta y nos gustaría que llegasen a aquellos, que son los que mantienen este establecimiento después de tantos años porque esta última no es solo nuestra, como sus dueños reales que somos, sino también de esos clientes.

Por eso, no digo que no fuese bueno aprovechar el campo de las redes sociales para publicitarnos, pero nos gusta conservar la filosofía de saber de dónde viene Tenifer y lo que somos gracias a otras personas, a las cuales debemos cuidar como un tesoro. No nos interesa expandirnos u ofrecer mucho material por Internet porque entendemos que esa forma de proceder provoca que se desprecie, de una manera u otra, a quienes pusieron su granito de arena para que el negocio saliese adelante. Digamos que, con los años, nos hemos convertido en una especie de negocio artesanal, sirviendo el mismo producto, pero respetando una calidad que muchos aprecian. En un mundo tan globalizado y despersonalizado, hay que tener un cierto valor intrínseco, no añadido, que sea sólido y tradicional para no engañar o manipular al usuario.

De hecho, Lorenzo tiene razón con el tema ya apuntado de que no cambiamos los carteles originales en los que se establece cada sección porque los clientes se cabrean como actuemos así, hasta el punto que te reclaman que quieren que la librería esté del mismo modo que al comienzo. Aquellos asimilan que este negocio es su casa, lo cual constituye un triunfo para nosotros y para ellos porque eso significa que aquel es un medio de interconexión social, para compartir nuevas experiencias y para desarrollarte incluso humanísticamente. Por eso, se llega al extremo de generar una especie de sentimentalismo por un tema tan simple como son unos carteles indicativos. Todo esto nos mantiene jóvenes espiritualmente en nuestra faceta de libreros porque comenzamos el día con una sonrisa y los finalizamos lucíendola.

—*FILA*. Entonces, aunque no se utilice el *marketing* digital, sí se recurre a las tradicionales estrategias visuales y con carácter directo para potenciar más las ventas de los libros entre los clientes. ¿Cómo se produce esto?

—*LPT*. Pues como lo hacen casi todas las librerías: una de ellas se refiere a jugar con los colores, en el sentido de no poner juntos ejemplares con el mismo color en la cubierta. Pero la base de todo es dividir los libros en función de la sección temática que les corresponda y exponerlos de forma atractiva. A partir de ahí, trato de que la vista del visitante trabaje sobre ellos con el fin de que el cerebro procese rápido lo que ve y envíe una señal que le permita comenzar a curiosear sobre lo que tiene delante y, sobre todo, que los mueva para saber si encuentra respuestas a sus planteamientos.

xi) *El valor del libro de segunda mano en el contexto de las librerías de Tenerife*

—*FILA*. ¿Existe alguna diferencia entre una librería de viejo y una de segunda mano o realmente son lo mismo?

—*MAHSL*. Hay una diferencia técnica de por medio: el libro antiguo tiene una adscripción temporal definida, con muchas clasificaciones, pero más allá de este formalismo, no tiene por qué existir dicha diferencia. Un libro de viejo siempre será un libro no de segunda mano, sino de decimoquinta mano, por ejemplo. En el fondo, es lo que ya está usado. Por eso, insisto en que, desde mi perspectiva, no veo sino esa diferencia técnica ni creo tampoco que los lectores de segunda mano la aprecien.

—*FILA*. ¿Podemos considerar que en estos momentos el libro es un artículo de lujo?

—*MAHSL*. La industria del libro lo está convirtiendo en un artículo de lujo porque ha puesto unos precios exorbitantes a unas obras que son absurdas y se está equivocando con esta forma de proceder. Lo que tiene que hacer es publicar con mayor calidad y con precios medios-bajos y entonces se recuperaría el mercado.

Hemos roto con el ideal del Clasicismo, en cuya sociedad lo que se intentaba era, a través de la educación y de la vida cotidiana, hasta cierto punto, al menos en las élites, una experiencia humanística de la propia existencia humana. Ahora, esto no importa porque ya no hay personas, sino individuos. Por lo tanto, se producen artículos para que los consuman no personas con aspiraciones y que pretendan ser libres, sino individuos sometidos a la voluntad del mercado y que no protesten. Esto ha provocado la presencia de muchos obras para adocenados como *Cincuenta sombras de Grey*, de E.L. James [1963-], un ejemplo claro de consumismo, propio de una sociedad cada vez más reaccionaria y totalitaria.

—*FILA*. ¿Crees que existe una sobresaturación del mercado del libro que obliga a establecer una especie de barrera para determinar cuáles son factibles de venderse o no?

—*LPT*. Desde mi punto de vista, el fallo es que las editoriales hacen unas tiradas para el mercado en función de sus previsiones de ventas. ¿Por qué crees que triunfó el libro *Ambiciones y reflexiones* de María Belén Esteban Menéndez [1973-]? ¿Crees que Espasa edita un libro sin realizar antes un estudio de mercado? Ese título en concreto, cuando se presentó en 2013, fue el más vendido, alcanzando siete ediciones en diciembre de ese mismo año y el número uno en

las listas. Espasa aprovechó la popularidad de aquella televisión y se arriesgó con ese proyecto simplemente para ganar dinero.

Cuando llegó a España la saga de *Harry Potter*, de J. K. Rowling [1965-], ninguna editorial de las grandes tuvo claro que alcanzase algún tipo de rentabilidad si sacaba esta obra al mercado. Entonces, Salamandra, como filial de Emecé Editores, asumió en 2000 el riesgo correspondiente, desembocando en que actualmente tiene su exclusividad.

Las editoriales trabajan por estudio de mercado. Si es factible de que se venda, le importa muy poco el contenido porque lo único que quieren es rentabilidad, de ahí la circunstancia esa del libro de Belén Esteban. Pero que se diga que fue el libro más vendido es para reflexionar sobre lo qué está pasando en el mundo editorial para que lleguemos a esos extremos y que autores de mucha calidad literaria estén malviviendo.

—*FILA*. ¿Por qué es tan importante el libro de segunda mano?

—*LPT*. Quizás no por el tema económico, sino por volver a reutilizar libros que han caído en el olvido en tu casa porque también es cierto que hay muchos que solo se leen una vez y otros que puedes releerlos en diversas ocasiones.

A mayor nivel cultural de la persona, el libro de segunda mano es más rentable. Una vez un catedrático me puso el siguiente ejemplo: «Cuando una personas se va de viaje, ¿con quién lo hace? La respuesta es con su pareja, sus familiares o sus mejores amigos». Pues él, con sus libros, hacía lo mismo.

Hay algunos que nos impactan y los conservamos porque sabemos que los releeremos y otros que los hemos comprado para una actividad puntual y que después nos ocupan espacio. Si tú le das una alegría a otra persona trayendo ese libro para venderlo aquí, se sigue reutilizando a través de este tipo de cadena. Es lo que pasa con el ejemplo de los libros de texto: hay algunos que se han vendido hasta seis cursos seguidos. Tú los compras, los entregas otra vez el próximo año; luego, los compra otro y así se genera la referida cadena. Por eso, uno de los lemas de Tenifer es el ya referido «Lo inteligente es pagar menos», que es una forma de decir «para qué me voy a gastar el doble con un libro nuevo si este de segunda mano está perfecto y lo puedo obtener por un precio módico».

Incluso, si sirve de algo, mis hijos se han criado con la filosofía de que hay que reutilizar los libros. Te cito una anécdota. Mi hija estaba en 3º de la ESO y su compañera de pupitre le dijo: «Paula, ¿por qué tienes libros usados? ¿Es que tu padre no tiene dinero?». El razonamiento de mi hija fue el siguiente: «Mira: hacemos una cosa. Tú le dices a tu padre, de parte del mío, que si él le garantiza a mi papi que, comprándolos nuevos, yo simplemente voy a aprobar, dime dónde te los compran que mi papi también compra los tuyos». Aún así,

mis hijos han podido estudiar con libros de texto nuevos porque tengo un 30 % - 35 % de descuento si los pido, pero yo me he negado a ello. Paula aprobó la carrera de Medicina y el hecho de no tener libros de texto nuevos no le afectó psicológicamente.

Cuando estudié, nunca tuve libros nuevos porque en mi familia éramos muchos hermanos, así que aprovechábamos los de uno para el resto, con lo cual duraban más tiempo. Los forraba con papel *kraft* y para mí era un orgullo que estuviesen entre mis manos. ¿Tú sabes la cantidad de apuntes y anotaciones que tenían esos libros? Te facilitaban el estudio un montón.

Por otro lado, nuestra clientela sí ha aprendido el valor y la importancia de un libro de segunda mano. He conocido usuarios que eran adolescentes y han saboreado hasta el día de hoy lo que significa el libro usado. No aspiro a que el local donde está el negocio se masifique con cientos de clientes al mismo tiempo. Quiero tener a mi clientela fija, que es la que realmente contribuye a que funcione el negocio. Imagínate que me visita un grupo de personas que nunca ha entrado aquí y yo te estoy atendiendo porque vienes con frecuencia. Al mismo tiempo, puedo pensar: «Si los atiendo a ellos, voy a sacar más dinero que atendíendote solo a ti». Pero esa no es la actitud. Eso ocurre una vez, mientras que tú pasas por aquí con frecuencia. ¿A quién tengo que mimar? A ti, porque la relación propietario-usuario habitual es fundamental.

—*FJLA*. Históricamente, Tenerife no ha tenido una tradición en el comercio de libros de segunda mano ni tampoco ha existido una cultura generalizada en su uso y consumo, caso contrario a lo que sucede en la Península y en Europa. Desde tu punto de vista, ¿a qué se debe esta circunstancia?

—*MAHSL*. Según un estudio de la Unesco, cuanto mayor es el nivel económico y cultural, mayor es el interés en la reutilización de recursos y en las empresas que están interesadas en dicha reutilización. El tipo de negocio de ropa usada, música de segunda mano, etcétera, es muy usual en países europeos como Inglaterra, Francia y Holanda, caracterizados por ese nivel indicado. Por el contrario, a menor nivel económico y cultural, caso de España, se vive más pendiente de la apariencia y presumiendo de que el objeto sea nuevo y, además, caro, si es posible.

Esto provoca que te encuentres situaciones en las que algunas madres y padres de aquí te digan que su hijo no estudiará con «libros viejos» o «usados». De ahí que nuestra librería funciona no solo como un bálsamo para aquellas familias que no pueden permitirse adquirir libros nuevos de texto para su formación, sino también para quienes desean acceder ellos en relación a los recursos económicos que tienen.

De todas maneras, en ambas sociedades siempre existen quienes se han elegido a sí mismos para hacerse buscadores de algo, lo que les hace ser superiores

a la media, personas peculiares, que no se sienten satisfechas, que tienen un tipo de hambre que su sociedad no es capaz de abastecer. De hecho, si visitas los mercados de Portobello Road o Camden, ambos en Londres, o los puestos de anticuarios que se ubican a lo largo del río Sena, en París, te quedas extasiado comprobando que, de nuevo, se pueden abrir puertas que en su día se fueron cerrando por fracasos de la propia sociedad o porque los gustos van cambiando. De este modo, lo ideal es acercar la cultura a la gente sin desprestigiarla ni vulgarizarla y para eso sirve también un tipo de negocio como este de los libros de segunda mano. Así, puedes encontrar aquí —y en librerías similares— desde una edición antigua de Dumas⁷ —cuando tenemos la mala suerte de tenerla— hasta el último *best seller*.

—*FILA*. Desde tu punto de vista, ¿crees que todavía hay personas que continúan despreciando el libro de segunda mano por entender que es viejo, que está roto y usado o que simplemente no quieren utilizar lo que ya han usado otras?

—*MAHSL*. Muchas personas se acercan a los libros de segunda mano con temores. En ese sentido, con nosotros se equivocan porque tenemos una aproximación muy exigente para su depósito, con el fin de venderlos posteriormente, basada en que deben estar en buen estado y sin ningún tipo de daño.

Hay quienes desprecian este tipo de libro, mayoritariamente por complejos e ignorancia, ya que piensan que van a ser menos que otras personas que acceden a los libros nuevos. Y eso es falso: muchos libros que tienen un valor intrínseco enorme, no se han vuelto a editar. Esto sucede mucho con los relacionados con la temática de Canarias: hay algunos de esos textos que, por la propia política de rentabilización de beneficios de las editoriales, no se han puesto al alcance del público y son fundamentales para la formación de las nuevas generaciones y para el disfrute de las antiguas. Se trata de libros que aún cuestan 20, 30 o 40 euros. Es lo mismo que pasó con la decadencia inicial de la venta de los discos de vinilo, que también se hizo de manera fraudulenta porque los vinilos de 180 gramos dieron paso a otros de 90 gramos, que tenían muy mala calidad, como paso previo para instaurar luego en el mercado el *compact disc*.

La industria se equivoca en cuanto a la política de precios en relación a los libros: lograría penetrar más en el mercado con otra distinta, que por un lado produciría grandes beneficios, pero por otro determinaría que el producto fuese alcanzable por el público en general. En Inglaterra, la edición *hardback*

7. Se refiere a Alexandre Dumas [1802-1870], novelista y dramaturgo francés, autor de obras tan conocidas como *El conde de Montecristo* [1844] y *Los tres mosqueteros* [1844].

se lanza al mercado en tiradas limitadas y poco tiempo depuse aparece la *paperback*, que es la popular y que presenta precios muy asequibles.

También hay una política de liquidación de *stocks* sobre determinados libros que en España no tienen una gran popularidad. Aquí las librerías de nuevo se agarran al precio antiguo, el desorbitado, y no ven que podrían acceder más fácilmente al público si cambiasen esa política.

—*FILA*. En España hay una cultura extendida de asociar el libro de segunda mano como algo que inevitablemente tienes que regalarlo porque teóricamente ya no tiene ni valor ni precio. En cambio, hay ciudades como Ámsterdam (Holanda), alrededor de cuyos canales se disponen vendedores de este tipo de material y donde el potencial comprador está dispuesto a pagar un precio razonable por adquirirlo.

—*MAHSL*. Efectivamente. Creo que eso se debe a que la sociedad no nos ha enseñado a apreciar su acervo cultural y su tradición. Hay que partir de la base de que un libro tiene un valor intrínseco: no es lo mismo su precio monetario que su valor por su contenido, su naturaleza y su trayectoria, incluso física, debido a su antigüedad, la edición, las ilustraciones, una cubierta especial o cualquier otro aspecto relevante. Por tanto, es como una buena pintura o un vino añejo: el tiempo, de la misma manera que envejece a los seres vivos, tallándolos con multitud de experiencias, también les va dando un valor añadido al ya intrínseco que tenía originariamente.

Entonces, creo que si el lector de libros de segunda mano fuese fumador, lo haría en pipa, es decir, fumador de ritual. Ama el acto de la lectura por sí mismo, pero ama todavía más las nuevas vidas que es capaz de vivir con eso que ha heredado de otro lector a través de la compra-venta. En cambio, el lector de libros nuevos, sobre todo en el mundo del *best seller*, se mueve en una esfera donde el factor tiempo también pesa mucho. Lo que vale es poderte identificar con aquel porque, de otro modo, no podrá hablar con los amigos. En cambio, el otro tipo de lector es increíblemente reflexivo, ya que hasta incluso huele las páginas y curiosamente le gusta que huelga a añejo, a antiguo, que el papel haya amarilleado lo justo y que tenga un poco de descalificación en las cubiertas de piel. Incluso, mira el amor con el que fueron impresas las ediciones antiguas, como por ejemplo el baño de oro, perceptible en los cortes de algunos de esos libros, hasta el punto de acariciarlos en esa zona.

Es muy raro que un lector de ediciones nuevas haga lo mismo con un *best seller* porque este se coge, se abre y se devora, ya que es un producto de consumo rápido, lo que implica que luego se deseche o se tire. Es como si se hubiese violado al propio libro. En cambio, el lector de libro antiguo está enamorado del objeto que tiene delante: prácticamente, le hace el amor, lo coge y lo calienta

con su calor y se lo lleva, junto a lo que suele beber, a su sofá preferido. Además, no lee cuando puede, que es lo que hace el lector de libro de ediciones nuevas, casi siempre; lo hace cuando quiere, pero solo cuando se lo puede permitir porque para él es como la pipa de la paz consigo mismo. Es algo distinto.

En líneas generales, considero que el libro tradicional subsiste porque, volviendo a lo mismo, es aquello que quieres coger y poseer físicamente, lo quieres cuidar y respetar para que te alimente. En cambio, el otro tipo de libro es como el amor que no puede materializarse y queda como una fantasía imperfecta, incompleta, de usar y tirar y eso tiene una caducidad. La relación entre ese objeto del deseo, que es el libro de segunda mano, en el caso del lector de antiguo, va madurando como el buen vino. Cuando miras tu biblioteca y ves ediciones que conseguiste de manera casi accidental, cayendo entre tus manos, piensas que las tienes allí como algo que quieres que envejezca contigo y que nunca te vas a quitar de encima porque, en el fondo, no son una imposición. En cambio, muchos otros libros, como los nuevos, pueden llegar a nuestras vidas como un regalo irreflexivo porque recurrimos a ellos para este fin dentro de una fecha señalada, tal y como te comenté. Por eso, es común buscar el consejo del librero para que nos recomiende uno destinado a alguien que ni siquiera él conoce; el conflicto surge cuando nos pregunta «¿Me podrías decir alguna temática o autor que le guste a esa persona?», momento en que no sabemos responderle porque tampoco conocemos los gustos del beneficiario de ese regalo, que puede ser desde un muy buen amigo a un familiar. Esos libros están condenados a desaparecer de nuestras vidas de manera automática.

Por su puesto, tienes varias experiencias en la lectura, no solo la informativa, sino también la de formación intelectual y personal. Hay buenos chicles como también buenos *best sellers*, que pierden pronto el sabor, pero que no son malos ni te enferman. Para todo hay una ocasión y una necesidad.

—*FILA*. Desde tu punto de vista, ¿qué razones justifican que una persona se desprenda de sus libros para venderlos aquí?

—*MAHSL*. Del mismo modo que no hay un cliente medio, tampoco hay un perfil que podamos catalogar como representativo de quien trae sus libros a vender a través del sistema de depósito. Las razones que le llevan a desprenderse de los suyos son muy personales: por ejemplo, puede haber alguien que lea tanto, sobre todo cuando tiene unos gustos muy especializados, que entiende que esos libros no le han llegado al corazón o que no le sirven para su actividad intelectual, por lo que no pueden acumular *best sellers*, que suelen ser libros de moda, de consumo rápido y de poco alcance. Entonces, los va quitando para hacerle sitio rápido a otros nuevos.

En otros casos se trata de personas que simplemente, por motivos de mudanza a una casa más pequeña, tienen que venderlos por falta de espacio, aunque también hay otros que aprovechan aquella para renovar tanto su espacio físico como personal, con el fin de proyectar sus vidas hacia metas que hasta esos momentos no han podido realizar o que se les ocurre sobre la marcha. Por eso, se sumergen en ese proceso de renovación.

Por último, está el lector veterano, que en parte puede ser también coleccionista, y que simplemente hace expurgo porque decide que un determinado tipo de género ya no le aporta lo que en su día le aportó. De la misma manera que mejoran las plantas de tu jardín, cortándoles las hojas secas, cuando cortas algo que ya no es productivo y no da fruto en tu biblioteca, si no vas a utilizarlo otra vez con una relectura, retoñas como lector por otro sitio desprendiéndote de esos libros. Creo que la biblioteca personal tiene una relación de simbiosis con su propietario y se puede convertir en un escollo para su propia evolución. Es como si lo que te dio, ya no te lo da ahora y, por ello, necesitas esa renovación.

Hace poco, leí un artículo de Eduardo Mendoza Garriga [1943-] en un dominical de *El País*, que se llamaba “Mi sufrida biblioteca”⁸. En él decía algo así como que era un amante muy intenso de los libros que había leído, pero que no soportaba verlos ya desamparados y sin cuidado en sus estanterías, por lo que prefería darles una nueva vida. Además, también infería que unas veces había sido un poco bárbaro porque en unos casos los había tirado y en otros regalado, pero nunca los había vendido. Cuando los quería volver a leer, prefería utilizarlos en una biblioteca pública o comprarlos de nuevo como si fuese un viejo amor rejuvenecido y redescubierto.

Me pareció una reflexión muy válida porque yo también he realizado selecciones en mi biblioteca particular y supongo que, con el paso del tiempo, vamos encontrando lo que realmente buscamos en determinados sitios que hemos visitado y por eso conservamos unas partes de nuestras bibliotecas y otras no. Hay autores que siempre son como oráculos, pero hay otros que, en su día, me dijeron algo en lo que ya no vuelvo a creer o no me llena. Curiosamente, esto último me pasa con Gabriel García Márquez [1927-2014]: en mi caso, ha envejecido mal, pero en cambio otras personas acabarán guardando sus libros porque ven en él otra faceta del prisma de la verdad que yo no contemplo. Al fin y al cabo, la biblioteca de cada uno debe estar viva, no puede ser algo muerto; el libro puede ser antiguo, pero lo que no puede estar es muerto. Y esto se debe aplicar a la propia librería para que tampoco muera, sino convertirse como nuestra ropa: en el fondo, todos elegimos, de alguna u otra manera, casi

8. La referencia a ese artículo es la siguiente: MENDOZA, Eduardo. Mi sufrida biblioteca [en línea]. *Icon*. [Madrid]: El País, 13 de mayo de 2016 [consulta: 1 de octubre de 2018]. Disponible en: https://elpais.com/elpais/2016/05/13/icon/1463135325_973140.html

por casualidad muchas veces, la que utilizamos para vestimos. Con los libros, también se da esto, aunque en menor grado, pero hay algunos que ya no son de nuestra talla o nosotros no somos de la talla de ellos.

—*FILA*. ¿Crees que algún día se acabarán las librerías de segunda mano?

—*MAHSL*. Estoy convencido de que el libro, por su propia naturaleza, seguirá en nuestras vidas y, por ende, continuarán existiendo las librerías de viejo y de segunda mano, perviviendo de manera indefinida porque siempre existirán los buscadores de libros. Lo mismo que siempre habrá alguien mirando al océano, para contemplar cómo las olas chocan contra la costa, siempre habrá alguien leyendo y sumergiéndose en páginas de papel para satisfacer sus ansias y necesidades culturales y personales. Eso provocará que pervivan librerías como la nuestra, que se conviertan en el suministro necesario para que, a su vez, el usuario forme la suya. Al fin y al cabo, todos los buenos libros son un espejo para el hombre del mañana.

xii) Convivencia del libro en soporte papel con el formato electrónico

—*FILA*. ¿Cómo está conviviendo el libro en soporte papel con el libro en formato electrónico, teniendo en cuenta que ahora muchas personas consiguen más rápido un título determinado descargándolo ilegalmente de Internet?

—*LPT*. He notado que ha caído la venta de libros en forma de manuales destinados a los estudiantes universitarios. Hay que entender que las nuevas tecnologías están actuando en todos los procesos de nuestras vidas: se elaboran muchos apuntes y están disponibles en Internet, ya que se forman grupos de alumnos, que redactan los temas correspondientes, y se van rotando en las facultades, pasándose los unos a los otros y después los cuelgan en la Red.

—Por eso, nunca había tenido tantas estanterías llenas de libros de ese estilo como hoy en día, de ahí que la única caída fuerte ha sido la venta de este material, que denominamos «libros o manuales universitarios». De resto, las ventas se mantienen igual.

—*FILA*. Entonces, ¿cómo afecta a las librerías como Tenifer ese hecho de que cada vez más hay más personas que tienden a descargarse de manera ilegal libros electrónicos a través de Internet?

—*MAHSL*. La llegada del libro digital ha abierto más la oferta cultural y ha hecho que parte del público tradicional se haya visto tentado por todas las posibilida-

des que tiene. Pero es lo mismo que sucedió, tal y como te señalé, cuando surgió el formato *compact disc*, que abrió otro tipo de alternativa al vinilo tradicional: una vez que se superó esa fase inicial, donde parecía que habíamos estado perdiendo el tiempo porque la nueva posibilidad musical creaba una sensación de que vivíamos en el atraso, como si hubiésemos sido tontos, la ansiedad en los consumidores desapareció y comenzamos a utilizar ese medio de una manera más selectiva y razonada.

Con los libros digitales está pasando lo mismo, es decir, sus ventas están relativamente estancadas y está estabilizándose otra vez el mercado del libro tradicional en soporte papel. Lo que ocurre es que no es tanto la importancia de las innovaciones tecnológicas como la preocupación de la empresa tradicional por seguir enamorando a sus antiguos clientes, dándoles un buen servicio, vendiéndoles lo que buscan —y no lo que el librero quiere vender— y fidelizándolos porque, en el fondo, se trata de una relación de amor y respeto mutuo e intercambio de servicios. Es como un matrimonio bien avenido entre el que ofrece algo y el que lo demanda.

Si durante muchos años la industria se empeña en socavar sus propias raíces, ofreciendo precios abusivos, tratando al usuario a la patada y no interesándose por sus intereses, que en teoría pueden ser solo comerciales, acaba hundiendo el sector. Pero si tú, como una pequeña librería como la nuestra, tienes otra visión de las cosas, sigues adelante, a pesar de la existencia de una crisis económica y de que compruebas *in situ* la falta de liquidez de las personas para adquirir un libro porque tienen menos dinero que hace unos años.

Entonces, si te has empeñado en ser un buen *partener* de tu clientela, normalmente no la pierdes, salvo en alguna mínima cantidad. Creo que si la industria bajara el precio del libro electrónico, muchas personas lo comprarían más, pero el que tiene provoca que estas tiendan a piratearlo. El progreso tecnológico no está al servicio de su progreso personal, sino que intentan utilizar el nuevo embudo tecnológico para hacerte comulgar con ruedas de molino.

Por eso, el libro físico tradicional es algo tan genial que tiene que ver con la erótica de poseer lo que deseas, en el sentido genérico del término, es decir, lo coges y compruebas que el tacto es agradable a tu piel, que se calienta con tu calor y que es flexible. Tiene su valor físico, más allá del contenido. Es lo mismo que te comentaba antes sobre los fumadores de pipa porque el libro es un arte, algo físico y hasta termina cogiendo tu propio olor. Al final, el lector «de antiguo» (entendido como en que siempre lee libros en soporte papel) desea tener un ejemplar, aunque tenga una cubierta en mal estado, ya que incluso ejerce sobre él un efecto de retrotraerlo a la niñez. Alguien dijo que cuando estés auténticamente deprimido, vuelve a visitar otra vez los paisajes de tu niñez. Y estos últimos pueden abarcar un simple libro y eso te dará un pedacito de felicidad porque te devolverá tu imagen de cuando el mundo todavía era

bello, constituyendo así una especie de paraíso perdido, es decir, que caemos y volvemos a levantarnos, y esto vale tanto para los discos de vinilo como para la ropa antigua y los libros usados.

Con todo ello, considero que el libro físico sobrevivirá frente al electrónico y las tecnologías de la información, aunque también dependerá del buen y mal hacer del librero y del respeto o la falta del mismo hacia su clientela.

—*FJLA.* ¿Existe el sentimentalismo asociado a los libros de segunda mano?

—*MAHSL.* Totalmente. Hay usuarios que un día cualquiera están visitando la librería y te indican que uno de los libros expuestos les cambió la vida o que ese mismo título se lo regaló a una persona especial. Para que te hagas una idea: hace poco, dos personas salieron llorando de aquí, un chico y una chica, que no se conocían entre sí, pero cuyo nexo era su nacionalidad, que era argentina. En ese momento, tenía a la vista una edición excepcional de *El gaucho Martín Fierro* de José Rafael Hernández y Pueyrredón [1834-1886], con unos dibujos impresionantes. En el caso de la chica, cuando era mayor, y en el del chico, cuando aún era un bebé, sus respectivos padres les recitaban este poema. Al final, fue este último el que lo compró para regalárselo al suyo, que estaba viviendo en Argentina. La imagen de los dos saliendo de aquí y con las lágrimas cayéndoles por las mejillas refleja el poder de reminiscencia que tiene un libro y su vinculación con nuestro crecimiento personal y emocional. De hecho, cuando ese chico vio ese ejemplar, comenzó a recitarme el poema porque se acordaba de las veces que se lo leyeron y que lo leyó, teniendo en cuenta que su estructura es complicadísima.

Al final, existe una relación directa entre una persona y un libro: se trata de un objeto, de celulosa o no, pero con un vínculo afectivo, con sentimientos asociados al momento en que se adquirió durante un viaje, al regalo de una madre hacia su hijo, al recuerdo de un amigo que falleció o al *flash back* emotivo de alguien en relación a cuando finalizó su grado universitario. Esos y otros vínculos permanecen vivos en los libros de nuestras estanterías.

Por eso, se han dado casos de personas que han traído libros a vender porque anteriormente se los habían regalado otras consideradas como amigos, pero que ya no les eran nada o se había producido una ruptura. Esto ejemplifica el rechazo hacia esas personas determinadas, que antes los acompañaban, y hacia el objeto que estaba impregnado de esa relación, que no es otro que esos libros.

También me ha pasado atender a clientes que se desprenden de sus bibliotecas porque se van a vivir o a trabajar a la Península o al extranjero y comprueban el dolor por el que pasan: es como si hubiesen dejado a sus respectitos perros —que siempre les ha acompañado— porque no pueden llevarlos con ellos. Es una relación de acervo personal, de segunda piel.

—*FJLA*. Por último, ¿a qué huelen esos libros de segunda mano?

—*MAHSL*. Huelen a muchas vidas y a muchas promesas de vidas futuras. Y casi siempre tienen lo que no tendrán jamás los libros nuevos: buscar la edición especial, las anotaciones, etcétera. Si no hubiese sido por un libro de segunda mano, nunca habiésemos descubierto el ejemplar de *El príncipe*, de Nicolás Maquiavelo [1469-1521], en el que Napoleón hizo la crítica a dicha obra con comentarios marginales, donde era mucho más totalitaria la perspectiva napoleónica que la del propio autor.

La Laguna, 22 de diciembre de 2016 y 17 de febrero de 2017.

FRANCISCO JAVIER LEÓN ÁLVAREZ
(Biblioteca Pública Municipal de La Orotava)