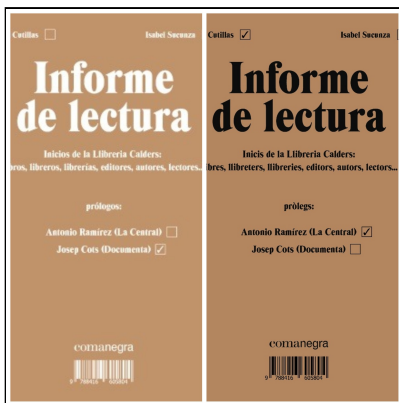


Inici

Una librería «long seller»

nuvibo

dl., 18/06/2018 - 11:10



Cutillas, Abel; Sucunza Isabel. *Informe de lectura: inicios de la Librería Calders: libros, librerías, librerías, editores, autores, lectores... = Informe de lectura: inicios de la Librería Calders: libros, librerías, librerías, editores, autores, lectores...* Pròlegs, Antonio Ramírez, Josep Cots. Barcelona: Comanegra 2017. 107, 119 p. ISBN 978-84-16605-80-4. 16,90 €.

«Tener una librería es una responsabilidad más allá de ganarse la vida», afirma Isabel Sucunza, propietaria junto a Abel Cutillas de la Librería Calders de Barcelona desde 2014.

Los dos cuentan su caso de éxito en un libro doble: por un lado escribe ella (en castellano) con prólogo de Josep Cots (en catalán), propietario de la librería Documenta; y por el otro, una vez girado el libro, escribe Cutillas (en catalán) con prólogo de Antonio Ramírez (en castellano), propietario de la librería La Central. Es más fácil entender el formato una vez se tiene entre manos.

Leerlo es como si estuvieran los dos autores parados cada uno al lado de la puerta de la Calders explicando en forma cercana cómo surgió la idea, detalles de la puesta en marcha y los aprendizajes en los cuatro años de funcionamiento de su librería hasta la fecha. Se crea una complicidad y un diálogo entre lo que cada uno narra, el lector quiere que les vaya bien, aunque ya sabe que todo irá bien, pero aun así hace fuerza junto a ellos. Conocimientos, optimismo y experiencias que se complementan y que son muy valiosas —porque se extienden más allá de la anécdota—, para quien tenga en mente alguna vez en su vida seguir sus pasos.

Después de haber ido a su librería en varias ocasiones, la siguiente visita ya no será igual, nos desempañaremos las gafas y estaremos tentados a acariciar el piano. Miraremos las baldosas, las paredes, las estanterías, los vecinos y hasta el hibisco con más detenimiento. Detrás de cada detalle hubo una decisión que podríamos llamar rebelde, con convicciones y seguridad sobre lo que los dos socios querían hacer. ¿De dónde salió ser «una librería especializada en libros»? ¿cómo eligen a quienes presentan los libros en su espacio?, ¿cuáles son los criterios para definir su fondo editorial?, ¿cuándo creen que se debe pedir o no una subvención?, ¿por qué no separan los libros por idioma en sus estanterías? Cada respuesta a estas y otras cuestiones que se plantean son oro en conocimiento. Nunca un manual.

El momento en el que encuentran el local, una antigua fábrica de botones al fondo del *passatge Pere Calders*, es el punto de arranque real de una idea que por años había estado en la mente de Cutillas. Narrado con toques de humor

punto de arranque real de una idea que por años había estado en la mente de Cutillas. Narrado con toques de humor y pasión, los dos dejan ver sin reservas el temor normal que sintieron al tener la posibilidad de hacer realidad el proyecto. Y después, el punto decisivo y de no retorno, cuando decidieron seguir adelante los dos solos al no salir a flote el plan inicial de trabajar mano a mano junto a Josep Cots en la nueva Documenta.

Hay afirmaciones valientes y defendidas con argumentos con las que algunos podrían no estar de acuerdo, que invitan a pensar de otra forma, a tener en mente que una librería es un negocio, sí, que debe ser productivo, sí, pero no uno cualquiera. Aquí algunos ejemplos:

- «La salud de la cultura de un país no depende de las políticas culturales que se hagan... depende en el noventa y ocho por ciento de la actitud de la sociedad respecto a ésta», Abel Cutillas (texto original en catalán).
- «Podríamos entrar en el juego, alquilar mesas, llenarlo todo de pósteres y quedarnos con el cinco por ciento extra de margen que ofrecen algunas editoriales por poner una pila con su última apuesta editorial, pero no lo hacemos porque pensamos que en ello se nos iría en juego una cosa muy importante: el prestigio de la librería», Isabel Sucunza.
- «La gente que nos dedicamos a todo esto somos unos privilegiados, como mínimo porque hemos tenido la capacidad de escoger», Abel Cutillas (texto original en catalán).
- «El problema central [de las subvenciones], es que entran en la categoría de las cosas o acciones definidas *a priori* como buenas: una subvención es buena», Isabel Sucunza.

La Calders no es un milagro, así hubiese abierto en los años más duros de la crisis del libro; es planeación, trabajo diario, pasión por el oficio y criterio. Y serán una librería *long seller*.

Isabel-Cristina Arenas

De la 6.ª promoción de l'Escola de Llibreria

tipus document

[altres treballs](#)

[Butlletí](#)

Blog de l'Escola de Llibreria 2013-

[Facultat d'Informació i Mitjans Audiovisuals – Universitat de Barcelona](#)

[Gremi de LlibreTERS de Catalunya](#)

Segueix-nos també a:

