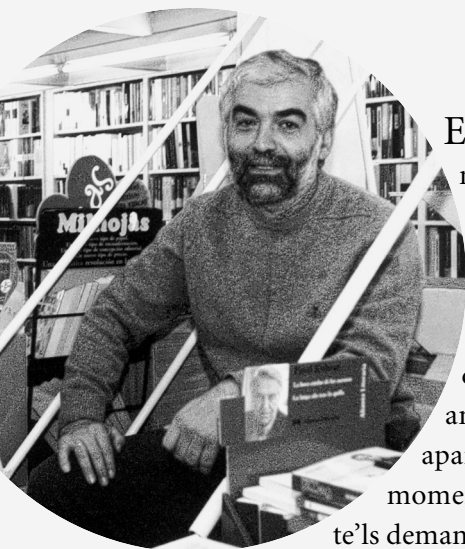


«Amb els clients em considere un llibrer i un amic que té temps de llegir i de recomanar llibres»

La Direcció General del Llibre i Biblioteques ha inaugurat un premi que reconeix la tasca dels llibrers valencians en la difusió del llibre. Primado, una llibreria de barri de València, sense massa pretensions, però sí amb molta personalitat i capacitat d'improvisar, n'ha estat seleccionada. Miguel Morata n'és el responsable i amb ell hem parlat per saber com són els dies a una llibreria de barri que ha sabut fer-se un lloc a la ciutat.



El primer que veiem en entrar a Primado és una pila ordenada al mostrador d'exemplars de *Le Monde Diplomatique*. En girar la vista, trobem alguns títols de premsa crítica, en definitiva, rotatius fora del control dels grans grups. Serà per això, entre altres aspectes que, com diu Miguel Morata, responsable de la llibreria «estem davant d'una llibreria peculiar: un negoci modest i perifèric, però amb vocació d'agitador cultural». No hi falta tampoc un aparador de novetats on trobem alguns dels *best-sellers* del moment, els «justos i necessaris», poc més. «Ja saps, el públic te'ls demana», aclareix Miguel. Però si alguna cosa està sempre present a Primado són els llibres infantils, de petit i gran format, amb molts colors i plens d'herois de paper. Són títols seleccionats per Miguel per als lectors més inquiets i més exigents: els lectors del futur.

Al fons, una mena d'àrea reservada, un espai dedicat a llibres de sociologia, a l'assaig filosòfic i polític, a la història i a molts títols d'editorials petites, la majoria compromeses ideològicament amb una visió crítica de la societat actual i que no entren en el circuit comercial perquè o bé no són rendibles o bé no són políticament correctes, o les dues coses alhora. «Els grups editorials poderosos te'ls trobes a tot arreu –comenta Miguel– però, qui ajuda totes aquelles editorials que tenen

La llibreria Primado es troba al número 102 de l'avinguda de Primat Reig. A través de l'adreça electrònica: libreprimado@ono.com o del telèfon 96 361 6064 els lectors poden fer les seues comandes o informar-se sobre els actes culturals que organitza Primado.



pocs mitjans i que satisfan molts lectors que busquen una mirada crítica i diferent sobre el món i al marge dels èxits literaris circumstancials?».

Per a Miguel la clau del seu negoci és, entre d'altres, que té molta cura dels seus fons, sense perdre mai de vista les preferències dels seus clients. «Sóc un llibrer compromés amb els meus valors i intente ser coherent amb els llibres que oferesc a la meua llibreria, sense menystenir les prioritats i les preferències dels clients, encara que no sempre coincideixen amb les meues. Al cap i a la fi, regente un negoci». En aquest sentit, l'impulsor en solitari des de 2002 de Primado com a llibreria motor cultural insisteix en què no ha volgut concebre-la com una llibreria especialitzada. «Jo he decidit especialitzar-me en la no especialització. He anat observant el ritme de vendes i demandes i adaptant-me a les necessitats i els reclams de cada dia» –i continua– «això sí, faig tot el que puc perquè Primado siga una llibreria i no un basar de barri, perquè si comences a vendre només els *best-sellers* i mil articles més, com poden ser targetes de telèfon, ocorre que perds el punt de mira inicial. Per evitar això –insisteix– jo he fet l'esforç d'adaptar-me al ritme de la llibreria, per això vaig decidir cuidar el fons de literatura infantil i juvenil, perquè veia que els xiquets i les xiquetes eren uns lectors necessitats de bons llibres i una franja de mercat que funciona bé. Als menuts se'ls regala molts llibres i el client sap que aquí pot trobar-ne una bona varietat». Efectivament, els menuts són uns dels protagonistes de la llibreria, especialment alguns dissabtes de l'any escolar

Si algun dia comence a perdre diners, sé que abandonaré. Mentrestant, he trobat un ofici que em fa feliç i en el qual intente seguir un criteri, un cert compromís social. En eixe sentit, em considere un llibrer realitzat. Si a sobre un dia guanye diners, ja seria massa!

Molts coneguts, alguns d'ells del gremi, m'han suggerit més d'una vegada que hauria d'especialitzar-me, però jo he decidit especialitzar-me en la no especialització, és a dir, en tenir un fons ben divers. De vegades ocorre que he de posar a la venda llibres que no m'agraden i, si bé no els destaque mai dins de la llibreria, hi són per si algú demana per ells.

en què els xiquets i xiquetes hi acudeixen per escoltar històries. «És fascinant veure com els més menuts responen i s'emocionen encara avui amb els herois de la literatura». No només els petits abarroten el local, sinó que Primado acull una activitat cultural ben diversa, des de presentacions de llibres i tertúlies de poesia, fins a exposicions de pintura i fotografia. Per la llibreria han passat autors com José Luis Sampedro, Susana Fortes, Fernando Delgado, l'escriptor albanés Bashkim Shedu i molts altres autors, menys consolidats.

La sala reservada per als encontres literaris, amb una superfície de cinquanta metres quadrats, s'omple de gom a gom, sobretot quan la cita és amb un autor que té poder de convocatòria, encara que no sempre és així amb totes les cites. «Al principi –comenta Miguel– em deprimia veure que anunciava un acte en la premsa local –que he de dir, sempre m'ha tractat molt bé– i, al remat, només venien unes deu persones, en canvi, amb el temps he sabut apreciar que encara que siguen pocs, són igual d'importants, així que hi ha dies en què el local està que no cap ni una agulla i altres en què estem en família. I tant fa! Sóc igualment feliç quan una presentació omple la llibreria que quan una tertúlia literària d'una desena de persones s'allarga hores, encara que no puga plegar de la feina fins a ben tard. Què dir, si no, de quan obrim les portes dissabte a la vesprada per oferir un contacontes i el local s'omple de gom a gom amb xiquets i xiquetes del barri! Aquestes són, no hi ha dubte, les major satisfaccions que em dona la llibreria».



Miguel Morata va entrar a formar part de Primado en 1997, juntament amb un altre soci. A partir de 1998, la llibreria va donar un gir per esdevenir, a més d'un lloc on comprar llibres, un centre d'activitat i de difusió cultural. Cinc anys després, en 2002, Morata es trobava tot sol davant d'un projecte fet realitat. En aquest període, ha tingut temps i voluntat de donar un impuls clau a la llibreria, de manera que avui Primado és un punt de trobada per als amants de la literatura i de les ciències socials, així com per a alguns dels veïns que saben que hi tenen un llibrer-amic, perquè aquest és el binomi sota el qual s'autodefineix Miguel. A aquest llibrer, com a tants d'altres, no li falten raons per afirmar que els llibreters formen un gremi amb «molt de voluntarisme i de vocació, quasi un ofici en extinció». En canvi, ell insisteix en què no li agradaria donar una imatge de llibreter ploramiques, sempre queixant-se dels baixos índexs de lectura i d'altres carències. «Si algun dia comence a perdre diners –comenta– sé que abandonaré aquest negoci. Mentrestant, he trobat un ofici que em fa feliç, on intente ser coherent amb les meues idees, amb un cert compromís social i, en eixe sentit, puc dir que em considere un llibrer realitzat».

Sembla que, per a Primado, és un bon moment per a fer balanç, a més, tot just el seu llibrer acaba de rebre un premi per la tasca que realitza en la difusió del llibre al nostre país. «Satisfacció pel premi? –es demana em veu alta Morata– Molta. No hi ha dubte que és un incentiu en tots els sentits per continuar treballant i millorar. Ara bé, crec que els premis no són la solució de base, sinó que el que necessitem

Els llibres de temàtica social, l'assaig, en general, i el fons infantil i juvenil són els protagonistes de Primado.

Primado és una llibreria de barri que intenta satisfer les necessitats d'una clientela fidel, però també d'aquell que hi arriba per primera o única vegada.



és una política del llibre més compromesa, decidida i ferma, en definitiva, amb més mitjans. Tot i que, insistesc, benvingut siga un reconeixement com el que Primado acaba de rebre. Em consta que molts altres companys del gremi són igualment mereixedors d'aquesta distinció. Ara bé, he de dir també que Primado té el mèrit d'aconseguir una molta bona resposta social amb pocs mitjans».

Per a Miguel aquest és un dels valors afegits més importants que pot tenir una llibreria de barri. Un altre és la fidelitat dels clients «de sempre». «Ací ve el veí de l'edifici de dalt o el d'enfront a buscar un llibre per al seu fill o els veïns del barri que volen regalar llibres per Nadal o en dates assenyalades, però sobretot comptem amb molts clients fidels. Són almenys un centenar de noms i cares conegudes amb les quals tenim un tracte familiar i directe i aquesta manera d'actuar i de ser és, sens dubte, la que ens caracteritza i diferencia d'altres llibreries, i en especial, de les grans superfícies. És en aquest sentit –afirma Miguel amb satisfacció– que em considere un llibrer-amic, un llibrer que té temps de llegir i de recomanar lectures als seus clients per després parlar-ne, i no un intermediari comercial més».

Però si la fidelitat del client s'aconsegueix dia a dia, amb un tracte personalitzat i mirant pel producte ofert, la fidelitat del llibrer-empresari al negoci no és que siga un camí planer. En aquest sentit, Miguel ens explica que ha tingut ofertes «temptadores» per abandonar la llibreria i anar a treballar amb algun dels grans grups cèntrics i poderosos del llibre a la nostra ciutat i que les ha rebutjades. «Per a mi –diu– no es tracta de



Per a mi no es tracta de ser un romàntic de la professió i perdre fins l'últim euro, ni de passar-me el temps plorant per l'esforç que costa mantenir obert un negoci com aquest, sinó d'ésser coherent amb la idea de llibreria que jo he anat creant durant els últims anys.

ser un romàntic de la professió i perdre fins a l'últim euro, ni de passar-me el temps queixant-me de l'esforç que costa mantenir obert un negoci com aquest dia a dia, sinó d'ésser

coherent amb la idea de llibreria que he anat creant durant aquests últims anys. Miguel considera que té els peus ben a terra i, per això, insisteix, que s'ha esforçat en consolidar una llibreria de fons. «Aquest és el meu propòsit, tenir un poc de tot i mimar els clients, dels presents i dels futurs. Els habituals saben que ací tenen un llibrer a qui poden fer encàrrecs per telèfon o per correu electrònic i que jo posaré tots els mitjans de què dispose perquè hi arriben el més aviat possible. És més, quan rep un llibre que sé que pot agradar a un client en concret, li'l guarde. Pense que és una manera de treballar cada vegada més poc freqüent, però per a nosaltres, els petits, és la clau, ja que el volum de novetats és immens i no podem competir amb els grans i tenir a l'abast tots els títols que voldríem». A hores d'ara ja poden vostés imaginar com són els dies en aquesta llibreria de barri que regenta Miguel Morata, un home amb una vocació lectora innata, militant dels llibres i de la cultura, que té, a més, l'avantatge de saber no perdre de vista les regles del negoci perquè coneix molt bé el món comercial. Aquesta combinació, sens dubte, és la recepta de Primado.

Lourdes Toledo