



“M’agrada estar envoltada de paper i lletra impresa. Em diuen que tinc l’ofici més bonic del món”

ROSA CUBELES GIL (NONASP, 1959)

Llibrera, copropietària de La 2 de Viladrich



Vostè assegura que és hereva d’un negoci de venda de llibres fundat el 1760.

És una llibreria que no ha estat en les mateixes mans. Però hi ha documents que acrediten que el negoci va iniciar-se fa 260 anys.

Neix a la Franja, territori on la llengua està en lluita permanent per a sobreviure. I s’installa de nou a l’Ebre, on decidix quedar-se a vendre llibres.

Començo a treballar a la llibreria Viladrich als 14 anys, tan bon punt surto de l’escola. La meua mare preferia posar-me en una llibreria abans que en una fàbrica. Segur que allí hi aprens alguna cosa més, em deia. En acabar COU, tots els meus companys van marxar a Barcelona, menys jo. A mi em tira l’Ebre. I em vaig quedar a vendre llibres. Fins ara.

De quina fusta ha d’estar fet un llibrer?

Tossuderia i constància. T’ha d’agradar el contacte amb la gent. I amb el paper. I l’olor de tinta. M’encanta tocar els llapis, plomes i bolígrafs. Molta gent em diu que tinc un dels oficis més bonics del món.

Una llibreria és tan mal negoci com diuen?

El problema és que cal invertir molt per tenir una oferta mínima. Has de tenir molts llibres per vendre’n només uns quants. Els autors saben el que costa vendre un llibre. Els llibrers ho sabem encara més.

El nostre país és un dels que té major índex de llibreries d’Europa. Però llegim poquíssim.

N’hi ha bastantes però se’n tanquen més. Ens falten lectors. Ho tenim tot en contra. Si, com a pare o mare, no has creat hàbit de lectura a casa, difícilment t’acompanyaran els fills. Hi ha un dèficit de comprensió lectora entre els joves. La falta de

temps i la necessitat d’esforç per llegir no ajuden. És més fàcil posar-se davant d’una pantalla.

Com canviem estes dinàmiques?

A les escoles es fan moments de lectura i l’administració campanyes com ‘Fas 6 anys, tria un llibre’, però s’ha de continuar estimulando el gust de llegir per plaer. Qualsevol lectura pot ajudar a crear aquell món interior que ens acompanyarà la resta de la nostra vida.

I a casa?

Recuperem aquella mitja hora, abans d’anar a dormir, per a llegir-los un conte. Quan siguem grans, ens ho agrairan. I portem-los a les llibreries. He conegut joves que no hi havien entrat mai.

Quants llibres té a la seua llibreria?

Al voltant de vint mil.

El més venut?

A nivell general, els autors mediàtics funcionen sempre molt bé. I, en clau local, el més venut ha estat “La vida tortosina”, un cas molt curiós.

N’hi ha algun que no posaria a la venda?

Algun assaig polític. Per una qüestió de principis. Per dignitat, més aviat.

Quin criteri segueix a l’hora de triar els llibres que entren a la seua llibreria?

Cuidem molt a l’autor local. Per això tenim una secció específica. La resta, valors l’oferta de les editorials i et deixes aconsellar. En molts casos, esculls ja pensant en allò que els teus clients acostumen a buscar.

La venda en línia és la gran amenaça?

La principal. Les grans corporacions venen de tot. També llibres. I t’ho porten al moment. Per a una petita llibreria és molt complicat competir-hi.

Què hem de fer per no trobar-nos un món sense llibreries?

Valorar la importància del comerç de proximitat. No és només un problema de llibreries. Quan comprem un producte a una gran multinacional per internet, contribuïm al tancament de petits comerços, que són els que donen vida a les ciutats.

Es manté la figura del llibrer prescriptor?

Aconsegueixes en la mesura que coneixes el client i el llibre. Molta gent demana consell.

La venda en línia això no ho permet.

Nosaltres volem que la gent entre i remene. Que es provei els llibres i que els compren si volen. I si no, no passa res. El que m’agrada és tenir la llibreria plena de gent. Grups d’adolescents buscant l’última novel·la romàntica; els aficionats al manga, al seu racó...

Tertúlies, cafès literaris, presentacions,... Anem cap a un model de llibreria més experiencial, un lloc on passen coses i, a més, es venen llibres?

Hem fet fins i tot miniconcerts. També sortim al carrer, buscant esdeveniments i plantem parada per a vendre llibres.

Sant Jordi continua sent la plataforma de salvació?

Ens aporta un 10-12 per cent de les vendes anuals. Caldria reformular-lo. És normal que el dia de major vendes t’obliguen a fer descompte, amb els margens tan petits com tenim?

Amb tota una vida envoltada de lletra impresa, algun cop l’ha assaltat la temptació d’escriure?

Mai. A mi el que m’agrada és el contacte amb la gent. I tothom ha de ser conscient de les seues limitacions.

FOTO NÚRIA CARO

“Els pares hem de crear hàbits de lectura a casa, recuperar el conte abans d’anar a dormir. I portar els fills a les llibreries. N’hi ha que no hi han entrat mai.”