

La librería Auzolan: sueño y empresa*

Ricardo PITA



En *La higuera*, la novela de François Maspero que tantos amantes de los libros y de la política hemos disfrutado, y que Jesús Arana también trae a colación en su artículo de este número, escribe uno de los protagonistas: “Me hice librero a los veintitrés años, en 1955, sin haberlo querido de veras. Me guardaré de decir que lo siento: el azar hizo las cosas bien. Dos años antes, aquella librería había sido un hermoso sueño colectivo. Éramos varios amigos que nos contábamos todo lo que haríamos si tuviéramos un local abierto y tranquilo, un poco biblioteca, un poco tertulia, un poco comercio (...) Serios en nuestros estudios, serios en nuestros compromisos políticos, cuando aspirábamos a la evasión pensábamos en un lugar así: en él podríamos elegir nosotros mismos el tema de nuestros trabajos, de nuestros intercambios, de nuestros sueños”.

91

Veintitantos años después, algo de esa mezcla de ilusiones laborales, culturales y sociales, con sus gramos añadidos de azar e imprevisión, hubo también en el origen de la librería *Auzolan*, una iniciativa de cinco amigos, cuatro hombres y una mujer (dos vizcaínos, dos guipuzcoanos y un navarro), que habían estudiado en Barcelona y que al acabar sus carreras querían mantener su amistad y disfrutar de un trabajo que les permitiera vivir, pero que al mismo tiempo fuera un vehículo de sus inquietudes culturales y políticas de izquierdas y abertzales. Sin antecedentes familiares ni conocimientos previos del comercio librero, ayunos de un planteamiento empresarial bien articulado, y animados sin más por una buena dosis de romanticismo y de activismo cultural y político, se embarcaron en la aventura. Pamplona se les impuso como elección porque Bilbao y San Sebastián, pensaron, disponían ya de librerías potentes, mientras que la que ellos tenían en mente (con atención particular al libro sobre el País Vasco, tanto en castellano como en euskera, por ejemplo) no existía en nuestra ciudad.

Conviene situarse en la singularidad del momento social y político en todo el Estado español tras la muerte de Franco, en esos convulsos tiempos de la transición política. Eran años en que por fin podían circular libros prohibidos por la fenecida dictadura, el libro político vivía un

* Josu Mugica, uno de los socios fundadores de Auzolan, librero desde entonces y todavía hoy, me proporcionó, con toda cordialidad, la información en que se apoyan estas notas sobre la librería.

boom —que luego se demostró coyuntural—, comenzaban a aparecer con profusión textos sobre ecologismo, feminismo, sexualidad, vida alternativa..., y años en que empezaba a normalizarse, con dificultades, la producción editorial en euskera y, en sentido amplio, sobre el País Vasco. Son ámbitos que, junto con la literatura y el ensayo en castellano, quería atender Auzolan, participando en cierto modo, con la venta de libros, en un proyecto cultural.

Los cinco socios se establecieron en Pamplona —en la primera época incluso viviendo juntos— y alquilaron la bajera donde había estado, en la etapa inmediatamente anterior, la frutería Casa Goñi. Recibieron el local y los permisos el 10 de octubre de 1977, y en 17 días ellos mismos, con ayuda desinteresada de algunos amigos y conocidos, lo acondicionaron como librería. El día 27 abrieron.

En los comienzos les resultó muy valiosa para adentrarse en el sector la colaboración de los socios de *El Parnasillo*, y más en concreto de Javier López de Munáin. Gracias a él conocieron muchos de los rudimentos del comercio del libro: las distribuidoras que deberían suministrarles los títulos, los porcentajes de las partes involucradas en el proceso de comercialización, la cuestión de los depósitos y las ventas en firme, los plazos de pago, etc.

Por suerte, en aquellos tiempos las facilidades que ofrecían todos los sectores eran muy superiores a las que atraería ahora un grupo de ilusionados neófitos. Resultaba relativamente sencillo que las editoriales y los distribuidores confiaran en los nuevos librereros, y por tanto conseguir libros en depósito, aunque no se pudiera acreditar ningún capital previo significativo; además, los plazos de pago y devolución se interpretaban de manera más flexible. Y es que en todo el Estado español se estaban abriendo en esos momentos muchas librerías, en bastantes casos con planteamientos similares a los que empujaban a las gentes de *Auzolan*.

92

Al poco tiempo en el local de la librería se instaló también la gestión de la distribuidora *Zabaltzen*, hasta que años más tarde ésta, que pertenecía ya entonces a un poderoso grupo, prefirió seguir su propio vuelo. Otro rumbo profesional tomaron también, sin ninguna tensión, ya en los primeros años ochenta, algunos de los socios fundadores. Uno de ellos, Txema Aranaz, fundó la editorial Pamiela, que ha publicado una considerable cantidad de títulos en castellano y euskera en casi veinte años de singladura, manteniendo una trayectoria difícil, arriesgada, pero de un admirable significado cultural.

Auzolan, al principio, no daba para vivir. Los socios tenían que complementar sus ingresos con las obtenidos impartiendo clases de euskera en el Instituto de Promoción y Estudios Sociales (IPES); también, más de una vez, les hizo falta la ayuda familiar. Y es que el planteamiento primero de *Auzolan*, ya se ha dicho, era muy poco empresarial. Los sueldos que se asignaron los socios no eran altos, pero la jornada laboral era poco agobiante, las vacaciones que se concedían inusualmente extensas y notable el tiempo reservado, al menos los primeros cinco años, a la acción política directa desde la izquierda abertzale.

La actividad comercial librera se mantuvo en los términos románticos y poco estrictos hasta la apertura, en 1984, de la librería *Xalbador*, la cual quería atender al mismo sector de público que *Auzolan*, pero formaba y forma parte de un potente conglomerado de empresas cultura-

les (librerías y *megadendak* en muchas ciudades del País Vasco, editoriales en castellano y sobre todo en euskera, muy fuertes en particular en el libro de texto, la distribuidora *Zabaltzen* antes citada, una discográfica, etc.), por lo que se implantó en Pamplona con una capacidad financiera y por tanto de negociación con las casas editoriales y distribuidores, una visión empresarial y un modelo de gestión que amenazaba con ir arrinconando en poco



tiempo a *Auzolan*. El aldabonazo que supuso *Xalbador* estimuló a *Auzolan* a formalizarse como empresa, con todos los requisitos legales, y les obligó a un modelo de gestión más serio en todos los órdenes. En esa misma dirección cabe citar la informatización, vital hoy para gestionar cualquier negocio. Se implantó en 1993, con un primer programa global (control de entradas, salidas, históricos, devoluciones, etc.). El segundo, más completo, se puso en funcionamiento en 1999.

93

Dentro del proceso de modernización se inserta también el cambio de local. En 1997 *Auzolan* vio la necesidad de trasladarse a uno más amplio. El de la calle San Gregorio no daba más de sí, y era necesario atender la tendencia bastante general en el mundo de las librerías a disponer de espacios donde acoger desahogadamente al público comprador y presentar con formas más atractivas mayor número de títulos (la producción del sector editorial no cesa de crecer). Estos cambios de local representan el salto de la pequeña librería a una de tamaño medio en la que, además de las posibilidades apuntadas, sea posible ofrecer otros servicios más o menos relacionados con el negocio librero; entre ellos, *Auzolan* optó por los de papelería y la entonces emergente conexión a internet, servicios que han tenido una aceptación desigual. En esta misma dirección no se descarta implantar en el futuro una sección de música, aunque el sector sigue viviendo hoy la crisis motivada por la facilidad de copia de cualquier disco compacto.

En 1984 nació también la distribuidora *Yoar*, a partir del núcleo de *Auzolan*. La idea inicial era impulsarla en conjunción con *El Parnasillo*, pero ésta se retiró amistosamente en la etapa previa. Desde el primer momento la distinción entre las dos empresas, librería y distribuidora, ha sido muy escrupulosa, y para no generar tensiones la distribuidora ha tenido cuidado en ofrecer a todas las librerías el mismo trato que a *Auzolan*. Pero a ambas, *Yoar* y *Auzolan*, les ha venido muy bien su existencia conjunta para disponer de una visión más amplia del sector y auscultar mejor los latidos del mercado.

La librería se impuso desde el primer momento el objetivo de atender con mimo el libro en euskera; sin embargo, excepto en el libro de texto y en el libro infantil (hasta 10 años), el porcentaje de ventas en esta lengua es bajo, y a temporadas muy bajo. Hablando en términos globales, hay repuntes al albur de la salida de novedades de algún gran autor (Bernardo Atxaga, por ejemplo), se vende lógicamente más en Gipuzkoa y Bizkaia, o en momentos clave como la feria de Durango, y son fundamentales las subvenciones del Gobierno Vasco. Pero, al margen de estas salvedades, las ventas cotidianas son escasas. Lo cual no obsta, claro es, para que, volviendo al caso de *Auzolan*, ésta haya sido, como toda buena librería, un lugar de reunión, encuentro y contacto de lectores, en este caso euskaldunes, un punto de orientación librera, un espacio de presentación de novedades editoriales, en suma, una casa de la cultura vasca.

Auzolan no ha podido “librarse” de vender libros de texto. Es un campo de actividad peculiar, concentrado en unos meses, y en el que las distribuidoras venden los libros, no los dejan en depósito. El librero está obligado a trabajar sobre demanda firme para no perder el dinero de los ejemplares comprados y no vendidos, y además los márgenes para la librería son inferiores (alrededor del 25%, frente al 30%, o incluso más, habitual en el libro no de texto). En opinión de Josu Múgica, compartida por muchos libreros, es un terreno de venta más áspero, amenazado por las condiciones agresivas de las grandes superficies y por los golpes “liberalizadores” de la política gubernamental, donde los clientes, los padres y madres —que tal vez no son compradores habituales de libros— están obligados a grandes desembolsos y exigen agilidad, pero en el cual las distribuidoras no ofrecen siempre un buen servicio y al librero se le acumulan no pocas tensiones.

94

El local de la calle San Gregorio no se abandonó: reconvertido en librería de ocasión, de saldo, ofrece también un buen surtido de libro de bolsillo, de libro sobre Navarra y el País Vasco, y algunas novedades de posible gran venta. La experiencia ha sido hasta el momento positiva. La librería es rentable, y eso contando con que el mercado del libro de ocasión es muy fluctuante, al compás de las necesidades de saldar, imposibles de prever, que tienen las editoriales o algunas distribuidoras —necesidades, eso sí, que, cabe anticipar, irán en aumento en un horizonte de cada vez menor vida “normal” de los libros—.



Hoy *Auzolan* es un negocio consolidado. Ello no es óbice para que podamos avistar un futuro —un futuro que ya ha comenzado— donde, igual que a otras librerías de la ciudad, le espera un arduo esfuerzo por conservar su territorio, en competencia creciente con los “libródromos” que las grandes superficies van a traer consigo, en un despliegue que en Pamplona, por suerte, ha sido hasta ahora muy débil. Frente al estilo de la mayoría de esos establecimientos, se le impone al pequeño y mediano librero una gestión rigurosa y sumamente profesional; pero también se precisa recordar que, como escribió Héctor Yánover, *las librerías las hacen sólo los librereros*. Idea que Valeriano García, el propietario de las magníficas librerías *Estudio de Santander*, desarrolló con tino: “Un librero es aquel que es capaz de dar su sello personal al comercio que ha instalado. Ahí empieza la diferenciación, no en el sitio donde está ubicado sino en la diferencia de los libros que hay en las estanterías e incluso en cómo se venden”.