

Normas para una estrategia del bibliófilo

Escribe: NELSON NICHOLLS SANTACOLOMA

No paran en lo dicho a usted la vez pasada las argucias de algunos tratantes de libros, nos dice don Luis Villagómez en otro encuentro que tuvimos con él. Son innumerables las variadas marrullerías de que se valen algunos del oficio cuando se trata de atraer clientela a toda costa. Y como a uno que otro curioso lector suyo, agrega don Luis, pudo parecer que en lo de aquella desmedida afición por las láminas que decíamos, había una exagerada demostración de los extremos a que llega la superficialidad de varias gentes en materia de libros, no vendría mal el que hoy complementáramos nuestra pasada información con otras acotaciones en torno del mismo tema de los tratantes, por las cuales se verá cómo es de rico y variado en implicaciones psicológicas ese mundo del libro en su aspecto de compradores y vendedores. Y, de paso, servirán esas acotaciones como preventivo al bibliófilo en su forzoso trato con aquellos sus proveedores.

Una especial sensibilidad acompaña regularmente al bibliófilo en su búsqueda de libros raros por zaguanes e interiores. Es un aguzamiento de los sentidos de que quizá no da muestras cuando trata negocios de otra índole. Sin embargo, a pesar de que afloran en él tan subidos contornos sensoriales, suele ocurrir que al bibliófilo le salga adelante uno que no lo es y, lo que es más frecuente, el tratante mismo que le ofrece los raros ejemplares con el solo propósito de convertirlos en objeto de negocio. ¡Ay del desprevenido bibliófilo a quien un tratante vivaracho quiera **matar** jugando antes con él como lo hace el gato con el ratón! —No. No le puedo vender ese libro porque ya lo tengo comprometido con el doctor fulano, le dirá después de haber advertido en la mirada del interesado la dulce sorpresa de un hallazgo inesperado. El negociante acaba de abrir, con quien no lo es, el campo a la puja y la repuja. Lo que pudo costar en buena

lid un tanto, desde ese momento al bibliófilo le cuesta, sin que pueda remediarlo, tres tantos. ¿Y cómo podría él quedarse sin el libro que buscó durante mucho tiempo y que ahora tiene ante sus ojos? El doctor fulano no ha pensado nunca en comprarlo y aun es posible que ni siquiera conozca al tratante que dice haberse lo prometido. Este, sin embargo, en un gesto de desprendimiento que el bibliófilo termina por reconocer emocionado, accede a venderle el libro a costa de perder un cliente tan bueno como el doctor fulano.

Es probable que ese aguzamiento de que hablamos antes se reduzca solo a la muy conocida especie de sexto sentido que tanto nos ayuda a procurar lo que buscamos. Su acción se pone de presente especialmente cuando en un rincón a donde no ha llegado en mucho tiempo la mano del librero, encuentra el bibliófilo un libro que aquel ignoraba estuviese entre alguno de sus anaqueles. ¡Cuántos interesados que lo preguntaron recibieron la respuesta de que no lo había! Era preciso que llegara el bibliófilo para que ese libro olvidado saliese del oscuro rincón donde se encontraba como abandonado. ¿Puede el librero en este caso negarle a quien lo encontró el derecho que le asiste de llevárselo por un precio razonable? La respuesta es obvia. Sin embargo, también allí se produce la resistencia del negociante. Un libro tan solicitado, piensa él, tiene que ser una joya indiscutible. Tal vez pueda venderlo por una suma que triplique su real valor comercial del momento. Por lo demás, ¿quién podría asegurarle que ese libro se consiga en otro lugar? No resulta, pues, beneficiado el bibliófilo con el acceso que el librero bondadosamente le ha ofrecido a los interiores de su librería y ni siquiera es reconocido como un agente eficaz que contribuye a poner orden dentro de ella. Hasta puede ser que si el bibliófilo se cae de la escalera no recibe ningún género de indemnización.

Singular personaje que anda en tratos de libros aunque no tenga en su casa ni en sitio alguno distinto una librería grande ni pequeña, es el que podemos llamar corredor de libros. Es aquel que sabe quién vende una biblioteca y también quién la compra. Lo conocen de sobra los libreros de viejo, quienes le hacen especialmente encargos difíciles para clientes adinerados y caprichosos. Y, cosa rara, nos dice don Luis: aunque conozco de vista a algunos de esos corredores y a otros solo de oídas, la verdad es que no he logrado que espontáneamente me sea presentado uno de ellos por cualquier librero de viejo cuando ha llegado la oca-

sión. La razón es muy clara: Soy bibliófilo de bien pocos haberes, ajustado a modesta paga en el desempeño de funciones que me son gratas y, por ende, con estrecho margen de posibilidades económicas que apenas si me permiten un corto vagar en esto de mi afición a los libros. No soy, pues, cliente realizable para aquellos corredores cuyos negocios se suscriben con guarismos de cuatro cifras algunas veces. Por lo demás, la insensibilidad de ellos se parece mucho a la de los sepultureros de Shakespeare. Con ella se abroquelan ante los verdaderos amantes de los libros. La sola norma valedera para ganarles de mano, si es que el nombre de corredores no les da por anticipado la ganancia, puede ser la muy simple de aguzar los sentidos que más tengan que ver con la orientación, a fin de adelantarnos a ellos en la búsqueda de quienes no por negocio sino por razones que ya hemos estudiado en otra ocasión, vendan algún buen lote de libros de entre los cuales podamos escoger con entera soltura aquellos que más nos interesan o que nos causan curiosidad.

Las normas para defenderse de los tratantes a quienes nos hemos referido al comienzo de este escrito, están implícitas en el mismo relato de sus vivezas. Si fuera necesario agregar algo, muy bien cabrían aquí las observaciones de don Luis Villagómez sobre el particular, de las cuales se deduce que este buen amigo y devoto bibliófilo, después de muchas ingratas experiencias ha logrado armarse de una coraza de fingida indiferencia ante la cual pueden muy poco los más vivos tratantes. De la edición numerada de solo cien ejemplares ordenada por Foulché-Delbosc de las **Coplas que hizo don Jorge Manrique por la muerte de su padre**, hecha en Barcelona en 1912, con grandes caracteres góticos, por los impresores Serra Hermanos y Russell, tamaño infolio, en espléndido papel de hilo ahuesado, nos muestra don Luis el ejemplar número 49 como un testimonio de lo que puede ante algunos libreros aquel procedimiento adoptado por él. No demostró ningún interés por el precioso ejemplar cuando lo encontró, aunque interiormente ardía por llevárselo. Rechazó, pues, el precio inicial, alto casi como la luna, dejó correr días y volvió, desde luego no sin el temor de que otro con menos requiebros que él se lo hubiese llevado ya. Allí estaba todavía. Lo tomó, nos dice, con la misma indiferencia con que debe tomar entre sus manos una piedra cualquiera aquel que entiende de valiosos metales. Acudió al socorrido recurso que tanto defienden las amas de casa y otras personas tales, como fue el de decir que esos versos ya los tenía en otro libro; rebajó el librero y el campo quedó a favor de

don Luis, abatidos “los pendones y estandartes y banderas” de que habla en sus coplas don Jorge Manrique.

Más difícil resulta librarse del encuentro ocasional con otro comprador, sea este conocido nuestro o no lo sea. Nos encontramos de pronto tras algún mostrador dedicados a mirar con detenimiento viejas ediciones y mientras hacemos mentalmente el registro de valores que cada una nos ofrece, vemos que hace su aparición en la librería un sujeto a quien el dueño del negocio franquea como a nosotros la entrada hasta el interior. Escuchamos sus primeras preguntas dirigidas al librero y, con aguda sorpresa, nos damos cuenta de que sus preferencias son las mismas que nosotros tenemos. Unos recónditos celos empiezan a tomar posesión de nuestro espíritu. ¿Qué hacer? Retirarse significa perder la oportunidad de hacernos a algún ejemplar que quizá no tenemos. Quedarse, tal vez nos traiga desagradables contratiempos en una competencia como esa en la que no hay armas iguales. Don Luis nos cuenta cómo en alguna ocasión de esas, después de haber pasado su mirada por diversos estantes se topó con un grupo interesante de varios libros de aspecto muy atractivo. Cuando empezaba a hojearlos, una voz entre cortés y destemplada le hizo notar que ya estaban vendidos. Volvióse don Luis a mirar quién se lo decía y se encontró frente a un individuo a quien creyó haber visto en iguales circunstancias anteriormente. No había nada que hacer aparte de excusarse por la involuntaria equivocación. El tratante de libros en tales casos tampoco puede hacer nada, aunque la verdad es que si por alguna circunstancia le fuera dado en ese momento vislumbrar una mayor ganancia cambiándolos de dueño, él no lo pensaría dos veces.

De todo lo anterior se concluye que la función de salir el bibliófilo un día cualquiera a caza de libros raros y curiosos tiene mucho del juego de azar. En ella se pierde por acción de más o de menos. Y no vale trabar conocimiento de largo tiempo con muchos libreros para lograr algunas ventajas. No pocos de ellos nos tratan al cabo de los años con la misma marcada desconsideración de los primeros días, cuando apenas si conocían nuestras apetencias y el alcance de nuestras posibilidades monetarias. Es necesario, después de todo, no desanimarse en esta contienda y recordar que cuando don Joaquín Costa hablaba de “defender la patria con los libros en la mano” es bien seguro que no se refería a quienes hacen del libro un objeto de negocio, sino a quienes lo manejan como instrumento de cultura y lo veneran con apasionado cariño.