



UNIVERSITÉ PARIS 13, SORBONNE PARIS CITÉ

THÈSE

en vue d'obtenir le grade de

Docteur en Sciences de l'information et de la communication de l'Université Paris
13, Sorbonne Paris Cité

Présentée et soutenue publiquement le 5 décembre 2016 par

Nicolás Rodríguez Galvis

DE NOUVEAUX ÉDITEURS « INDÉPENDANTS » EN AMÉRIQUE DU SUD :
ÉMERGENCE, MODES D'ACTION, ENJEUX.

LE CAS DE L'ARGENTINE, DU CHILI ET DE LA COLOMBIE.

ANNEXES

Sous la direction de Bertrand LEGENDRE

Composition du jury :

<i>Rapporteurs :</i>	Josée VINCENT	Professeur des universités, Université de Sherbrooke
	Dominique CARTELLIER	Maître de conférences HDR, Université Grenoble Alpes
<i>Examineurs :</i>	Sophie NOËL	Maître de conférences, Université Paris 13 – Sorbonne Paris Cité
	David DOUYÈRE	Professeur des universités, Université François-Rabelais
	Olivier THÉVENIN	Professeur des universités, Université Sorbonne Nouvelle – Paris 3
	María Eugenia DOMÍNGUEZ	<i>Profesora asistente</i> , Universidad de Chile
	Héctor HOYOS	<i>Associate professor</i> , Stanford University
<i>Directeur de thèse :</i>	Bertrand LEGENDRE	Professeur des universités, Université Paris 13 – Sorbonne Paris Cité

TABLE DES MATIÈRES

<i>Table des matières</i>	2
<i>Les marchés du livre en Argentine, au Chili et en Colombie</i>	3
Données de cadrage : présentation des pays.....	4
Introduction.....	5
<i>Exemples de couvertures</i>	25
Argentine.....	26
Chili	40
Colombie	47
<i>Entretiens en espagnol</i>	56
Argentine.....	57
Chili	132
Colombie	178
<i>Entretiens en Français</i>	236
Argentine.....	237
Colombie	284
Chili	306

LES MARCHÉS DU LIVRE EN ARGENTINE, AU CHILI ET EN
COLOMBIE

DONNÉES DE CADRAGE : PRÉSENTATION DES PAYS

	Argentine	Chili	Colombie
Population	41,8 millions d'habitants (2014)	17,76 millions d'habitants (2014)	48,9 millions d'habitants (2014)
PIB/habitant	12 922 USD / habitant (2014)	15 528 USD / habitant (2014)	7 720 USD / habitant (2014)
Langue officielle¹	Espagnol	Espagnol	Espagnol
Taux d'alphabétisation	98 %	95,8%	94%
Signature de la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques²	Le 10 juin 1967	Le 9 avril 1970	Le 7 mars 1988
Taux de TVA appliqué au livre / appliqué aux produits courants	0% / 21%	19% / 19%	0% / 16%

Sources : Ministère français des Affaires étrangères & Banque Mondiale (2014)

¹ La langue officielle des trois pays est l'espagnol. Cependant, diverses langues minoritaires y sont aussi parlées. En Colombie, environ 400,000 personnes parlent l'une des 65 langues indigènes et des 2 langues créoles d'origine africaine. Les langues les plus connues sont le wayu, le paez et le embera parlées par plus de 50,000 personnes chacune. En Argentine, 15 langues indigènes sont actuellement parlées par plus de 150,000 personnes, dont le guarani, le wichi et le mapudungun. Au Chili, plus de 230,000 personnes parlent l'une de 4 langues autochtones principales : mapudungun (entre 150,000 et 200,000), aimara (20,000), quechua (8,000) et rapanui (4,000). A notre connaissance, il n'existe pas d'étude sur la publication de livres en langue autochtone dans aucun des trois pays qui nous concernent. Nous ne connaissons pas non plus de maisons d'édition indépendantes qui publient dans des langues autochtones ou qui ont des catalogues majoritairement composés d'auteurs indigènes écrivant en espagnol. Cela peut être dû à l'essence orale de la plupart de ces langues mais aussi au manque d'intérêt historique dans les trois pays (au-delà de quelques efforts ponctuels depuis une trentaine d'années) pour sauvegarder et mettre en avant les langues autochtones.

² Cette Convention, adoptée en 1886, compte 168 pays signataires en 2015. Etant un traité diplomatique, elle établit les fondements de la protection internationale des œuvres et permet d'aider les ressortissants des Etats membres à se prévaloir des droits en vigueur dans le pays où ont lieu les représentations de leurs œuvres, qu'il s'agisse de romans, de poèmes, de pièces de théâtre, de chansons, d'opéras, de dessins, etc.

INTRODUCTION

L'analyse des marchés du livre en Argentine, en Colombie et au Chili revêt plusieurs niveaux d'importance. Bien sûr, cela nous permet de voir les tendances générales des trois marchés et de comprendre les spécificités — en termes de nombre d'éditeurs, de chiffres de vente, des systèmes de prix, des soutiens publics, etc.³ — de chacun de ces pays. Mais aussi, le fait de nous pencher sur les statistiques accessibles dans ces trois pays nous permet de constater qu'elles sont, souvent, peu claires et parfois très incomplètes. L'objectif de cette annexe est donc double. D'une part, nous souhaitons proposer une vision globale de la situation actuelle du secteur de l'édition dans les pays qui nous concernent afin de montrer le plus clairement possible les logiques des marchés éditoriaux et montrer ainsi les caractéristiques globales, avec leurs points forts et leurs faiblesses, des différentes industries du livre où s'inscrivent les maisons d'édition qui constituent notre objet d'étude. D'autre part, que si les données générales sur l'industrie éditoriale des trois pays sont globalement rares et floues, les données sur le sous-champ des petits éditeurs indépendants sont pratiquement inexistantes.

Les sources utilisées pour réaliser cette partie appellent quelques commentaires préalables.

Les principales d'entre-elles proviennent des Chambres du Livre de chaque pays — Chambre Argentine du Livre, Chambre Chilienne du Livre, Chambre Colombienne du Livre⁴ —, qui publient des rapports statistiques annuels. Ces rapports concernent particulièrement la production éditoriale dans les trois pays et les principaux indicateurs retenus et sujets traités, qui varient d'un pays à l'autre, sont notamment le nombre de titres et d'exemplaires publiés, les canaux de distribution, la distribution géographique de la production, les thématiques publiées et les supports de publication. Les informations des rapports chiliens et argentins proviennent exclusivement des données des agences ISBN⁵ respectives, tandis que les données des rapports colombiens proviennent principalement de l'agence ISBN, mais aussi d'une série d'enquêtes envoyées aux éditeurs et de diverses sources fournies par les instances de régulation commerciale du pays.

L'une des principales failles des rapports réside dans le fait qu'ils présentent des données incomplètes. Les rapports chiliens et argentins, contrairement aux colombiens, ne fournissent pas, par exemple, de chiffres des ventes. Pour divers éditeurs et experts du livre dans les trois pays, le manque d'études sérieuses et régulières sur l'industrie du livre est flagrant, ce dont

³ Nous analyserons la production éditoriale et les canaux de distribution et de vente dans le corps de la thèse.

⁴ Ces organismes sont les équivalents nationaux du Syndicat National de l'Édition en France.

⁵ L'ISBN (*International Standard Book Number*) est un numéro international qui permet d'identifier chaque maison d'édition et chaque livre publié, de support papier ou numérique. En Argentine, en Colombie et au Chili la Chambre Argentine du Livre, la Chambre Colombienne du Livre et la Chambre Chilienne du Livre gèrent son obtention, respectivement.

témoignent les propos de Marco Antonio Coloma⁶ dans un article de 2011 au titre évocateur « Le livre chilien : où sont les chiffres ? » :

« Qu'est-ce qui se passe au Chili ? Quels sont les chiffres qui rendent compte des changements éventuels de l'industrie locale ? Il n'y a pas de chiffres. Au Chili, l'industrie du livre existe mais nous ne savons pas ce qui lui arrive. Nous ne savons pas combien de livres sont importés ni combien sont exportés [...]. Nous avons des données approximatives sur le nombre de livres qui se publient (grâce au registre ISBN), mais nous ne savons pas comment ils circulent, quelle est la participation des librairies dans ce marché, quel est le poids des achats publics. Nous ne savons pas quelle est la place des maisons d'édition chiliennes face aux filiales des maisons étrangères [...]. Il n'y a pas d'études sérieuses et régulières sur le marché éditorial » (Coloma, 2011).

Ce sentiment d'incertitude et d'incompréhension est aussi partagé par des experts du livre et un grand nombre d'éditeurs argentins et colombiens⁷. En fait, l'un des problèmes de base concernant la pertinence des données nationales sur l'édition vient du fait même que les agences de registre ISBN sont les principales sources de données. Un article avec un autre titre évocateur « A travers le miroir déformant de l'isbn », précise ce problème à partir du cas argentin :

« Tout livre publié en Argentine a un numéro ISBN. Mais cela ne veut pas dire que toute publication qui en a un soit un livre, par rapport aux critères que l'industrie éditoriale s'est elle-même imposée dans presque tout le monde. Cette lapalissade serait de trop si on n'ajoutait pas immédiatement que l'isbn n'est pas seulement au centre de toutes les statistiques du livre en Argentine, mais aussi qu'il est la seule donnée de référence pour évaluer le comportement du secteur. Au-delà de cela, tout ce qui reste sont des suppositions, des études peu exhaustives, des rumeurs, des *desiderata* et des toasts portés au soleil » (Lionetti, 2012, p. 129).

En ce sens, privilégier l'isbn comme outil de mesure peut être trompeur si on souhaite réellement comprendre les industries du livre des pays qui nous intéressent. D'une part, comme nous venons de le dire, la nature même de l'isbn ne permet pas réellement de différencier un livre d'autres produits imprimés, a fortiori si l'on sait que l'obtention d'un ISBN, notamment en Argentine et en Colombie, induit une exonération de TVA. Mais surtout, l'isbn n'est pas un outil idéal pour comprendre comment interagissent les structures éditoriales nationales avec les filiales des grands groupes étrangers. Une analyse réalisée par le BIEF (Bureau International de l'Édition Française) sur l'édition en Colombie illustre bien les grandes lignes de ce phénomène :

⁶ Marco Antonio Coloma est éditeur et l'un des responsables de la plateforme internet sur les problématiques actuelles du livre au Chili *Libros sin IVA* (Livres sans TVA). Pour plus d'information voir (« Manifiesto | Libros sin IVA en Chile », s. d.) : <http://www.librossiniva.cl/>

⁷ Lors de nos entretiens avec les éditeurs, à chaque fois que nous mentionnions le sujet des statistiques du livre dans chaque pays, les réponses étaient qu'il n'y avait pratiquement pas d'études sur le sujet et que celles existantes étaient généralement mal faites.

« Les livres étrangers sont également très présents via l'activité des succursales des groupes étrangers, mais ce phénomène est moins aisément quantifiable. Parmi les titres disposant d'un ISBN colombien, il est impossible de différencier le nombre d'ouvrages créés localement, du nombre de titres étrangers créés par les maisons-mères des groupes d'édition (en Espagne principalement) mais produits en Colombie via les filiales. Les maisons-mères, plutôt que de faire circuler leurs titres en exportant, ce qui est handicapant car le prix du livre importé sur place ressort élevé, font en effet parvenir les fichiers des ouvrages à leurs filiales qui impriment sur place – en faisant de plus ainsi bénéficier cette production des avantages de la « Loi du livre » – et qui les distribuent localement » (Mauguière & BIEF, 2011).

Mais mises à part ces réserves par rapport à l'ISBN comme source privilégiée concernant les données sur la production éditoriale, nous nous sommes aussi confrontés à d'autres problèmes concernant les statistiques disponibles. L'un d'entre eux met en évidence, par exemple, le manque de profondeur de certaines données. En Argentine, nous avons appris que depuis 2011 le nombre d'exemplaires publiés a fortement augmenté mais quasiment aucun des rapports consultés ne se soucie d'expliquer les raisons ni même de formuler d'hypothèses quant à cette croissance. Comme le dit Julietta Lionetti, si nous ne regardons que les pourcentages proposés, nous pouvons croire aisément que le secteur du livre argentin est en train de vivre « un nouvel âge d'or [qui peut être] envié par n'importe quel pays » tandis que personne ne souligne le fait qu'une grande partie de cette enviable activité éditoriale est due notamment aux agents comme « le Ministère de l'Éducation, les journaux qui publient des livres avec leurs publications et à un seul titre religieux qui a été tiré à plus de 8 millions d'exemplaires distribués gratuitement » (Lionetti, 2012, p. 133).

De même, nous devons ajouter que ces réserves ne concernent pas seulement la production éditoriale, mais aussi l'ensemble des chiffres concernant la chaîne du livre. Ainsi, par exemple, Maria Osorio, l'éditrice et libraire colombienne membre de l'Association des libraires indépendants colombiens (ACLI), nous a mis en garde par rapport aux données sur les librairies en Colombie :

« Si vous regardez les rapports officiels, vous verrez qu'il y a plus de 400 librairies en Colombie. Mais on a commencé à vérifier ces informations et dans une étude que nous sommes en train de réaliser [avec l'ACLI] nous arrivons à compter, tout au plus, 150 librairies. Et si, en plus, on regarde cela dans le détail, un tiers de ces librairies sont exclusivement religieuses » (Entretien Osorio, 2014).

Pour toutes ces raisons, nous avons essayé, dans la mesure du possible, de confronter les informations que nous avons réunies avec d'autres sources complémentaires comme des rapports professionnels, des articles critiques, des études réalisées à l'étranger — comme celles du BIEF —, des rapports des départements nationaux des statistiques⁸. Malheureusement, ces sources ne

⁸ Le DANE, en Colombie et l'INE, au Chili. En Argentine, il existe le SINCA (Système d'Information Culturel de l'Argentine), qui est chargé particulièrement des statistiques culturelles. Sa consultation nous a été très utile mais, lorsque nous avons souhaité vérifier certaines informations (en février 2016) nous nous sommes rendu compte que son site web est hors service depuis plus de 4 mois.

sont pas très nombreuses et, souvent, elles basent leurs analyses exclusivement sur les informations fournies par les Chambres du livre de chaque pays.

Nous devons signaler aussi que nous avons consulté de nombreuses études réalisées par le CERLALC (Centre Régional pour le développement du livre en Amérique latine et Caraïbe). Cet organisme intergouvernemental, financé notamment par l'Unesco, fait un travail très important depuis 1971 pour le développement du livre et de la lecture dans toute l'Amérique latine et réalise des études rigoureuses sur la chaîne du livre. Cependant, quelques-unes de ces études souffrent des mêmes problèmes que nous venons de signaler car leurs analyses sont basées sur les rapports et enquêtes des divers pays qui sont réalisés avec des méthodologies différentes, parfois à de nombreuses années d'intervalle, comme c'est le cas de l'étude sur les pratiques de lecture que nous présentons ci-dessous. Toutefois, les nombreuses publications du CERLALC sont souvent très utiles pour comprendre les divers aspects des industries du livre de la région.

Une dernière mise en garde concernant les données que nous allons présenter porte sur leur manque d'homogénéité. Nous avons fait un effort pour présenter le même nombre d'informations pour chaque pays malgré les partis pris méthodologiques différents des rapports consultés. Nous avons essayé de trouver les chiffres les plus récents possibles (de l'année 2014) même si nous avons veillé à mentionner aussi les chiffres des années précédentes lorsqu'ils nous paraissaient convenables, afin de montrer le caractère parfois volatile et imprévisible — lié souvent aux changements macroéconomiques des pays — des trois marchés du livre.

Finalement, nous rappelons ici que l'objectif de cette thèse n'est absolument pas de donner un état des lieux exhaustif des marchés du livre de ces trois pays, mais de réunir des données permettant, malgré toutes les critiques que nous venons de formuler sur ces sources, de rendre compte des tendances globales actuelles des industries du livre argentine, chilienne et colombienne, et de mieux comprendre les modes d'action des petits éditeurs indépendants. C'est pour cette raison que cette analyse est incluse comme annexe et non dans le corps de la thèse.

Nous traiterons des pratiques de lecture, des chiffres de vente, des systèmes des prix des livres, de diffusion non marchande, du piratage éditorial et des soutiens publics existants. Une analyse détaillée de la production éditoriale et de la diffusion marchande a été réalisée dans le corps de la thèse.

Pratiques de lecture

Cette brève présentation des pratiques de lecture en Argentine, au Chili et en Colombie est basée sur l'étude réalisée par le CERLALC en 2011 qui présente des résultats obtenus dans 11 pays différents. Pour le CERLALC, la formulation des questions, les fréquences des études et l'établissement des catégories diffèrent dans chaque pays⁹ mais permettent tout de même de réaliser une analyse comparative des pratiques de lecture dans la région.

D'après cette étude, les argentins sont les meilleurs lecteurs de la région (70% ont déclaré avoir lu au moins un livre par an), suivis par les chiliens (51%). Les habitants de ces deux pays sont ceux qui lisent aussi le plus de livres par habitant, 4,6 et 5,4 respectivement. Pourtant, seulement 7% des chiliens lisent par loisir. La Colombie est loin derrière avec 2,2 livres lus par an par habitant pour une population comptant 45% de lecteurs déclarés.

Nombre d'éditeurs

Nombre d'éditeurs en Argentine

En 2012, l'Argentine était le quatrième pays ibéro-américain (après l'Espagne, le Brésil et le Mexique) à éditer le plus de titres par an et assurait 17% de la totalité de titres publiés en Amérique du Sud. Cette même année, on compte 3 047 structures éditoriales dans le pays, 338 de plus que l'année précédente (« Informe Mercado editorial de Argentina y Ciudad de Buenos Aires, 2013 », 2013). 471 de ces structures correspondent à ce que la Chambre Argentine du livre (CAL) définit comme des entreprises avec une « activité éditrice conséquente¹⁰ », c'est-à-dire qui publient 10 titres par an minimum. Ce type de structures a considérablement augmenté ces dernières années (elles étaient 386 en 2006, 401 en 2009 et 452 en 2011), mais l'ensemble de ces structures n'ont pas nécessairement comme activité principale l'édition de livres¹¹.

En fait, le paysage éditorial argentin est caractérisé par un grand nombre de petites maisons de statut privé ou public dont la production éditoriale est fluctuante en volume et souvent gratuite¹². À cette myriade de maisons s'ajoute un petit nombre d'éditeurs, dont la production est relativement stable (Thierry & BIEF, 2014a). Ainsi, en 2014, seulement 717 structures font partie de ce que la Chambre Argentine du livre considère comme le Secteur Editorial Commercial (SEC), c'est-à-dire des structures qui ont pour activité principale une activité éditoriale à fin commerciale et qui distribuent leurs livres en librairie ou par vente directe. 54% des structures du SEC éditent quatre titres minimum par an et l'ensemble du SEC

⁹ Les études sur le sujet prises en compte par le Cerlalc ont été réalisées en : Colombie : 2000, 2005 et 2012 ; Chili : 2011 ; Argentine : 2006 et 2011.

¹⁰ « Considerable actividad editora ».

¹¹ Nous pouvons y trouver des institutions privées, des organismes publics et des universités, par exemple.

¹² Cette notion de gratuité signale ici une part importante de la production de livres — impossible à quantifier car elle échappe au marché — et consiste principalement de livres distribuées par des institutions religieuses, des entreprises, des ONG et des institutions publiques.

représente 42,3% de la production éditoriale, en termes de titres publiés (« Informe de producción del libro argentino, 2014 », 2014).

Sur le total de 3 047 maisons d'édition argentines, la grande majorité (85%) est donc constituée de maisons de taille petite à moyenne qui coexistent avec de grandes entreprises nationales et multinationales. Parmi le 15% nous trouvons les trois premiers groupes du pays, Random House Mondadori, Planeta et Santillana (Thierry & BIEF, 2014a). Il est utile de rappeler ici que depuis les années 1990, les grands groupes internationaux ont absorbé une grande partie des maisons d'édition les plus prestigieuses et traditionnelles d'Argentine. Ainsi, pour ne donner que trois exemples édifiants, en 1998, le groupe Bertelsmann a racheté Sudamericana ; en 2001, le groupe Planeta a acquis Emecé ; et en 2007, la maison d'édition Estrada, fondée en 1869, a été rachetée par Macmillan Publishers Ltd. En ce sens, la CAL a estimé en 2008 que la concentration du marché avait considérablement augmenté et que 3% des maisons publiant plus de 50 titres par an concentraient 42% de la production éditoriale (« Informe Mercado editorial de Argentina y Ciudad de Buenos Aires, 2013 », 2013). En 2014, 17% des éditeurs produisent 29% de titres publiés et 75% des exemplaires édités (Thierry & BIEF, 2014a).

Cette situation a aussi influencé les rythmes de diffusion, qui se sont considérablement accélérés, et le marché éditorial s'est de plus en plus penché sur une rotation permanente de nouveautés, dont quelques-unes, surtout celles des auteurs très connus, se caractérisent par des « lancements mondiaux avec des formules prouvées », à l'image de ce qui se fait dans d'autres industries culturelles, comme le cinéma (« Informe Mercado editorial de Argentina y Ciudad de Buenos Aires, 2013 », 2013). Mais ces changements du marché éditorial ont aussi donné une vitalité à certaines maisons de plus petite taille qui deviennent « le lieu privilégié en ce qui concerne l'innovation, la prise de risques et la mise en avant relative des objectifs culturels » (« Informe Mercado editorial de Argentina y Ciudad de Buenos Aires, 2013 », 2013).

Le secteur est extrêmement concentré géographiquement. En 2014, 75% de la production éditoriale générale et 86% des éditeurs à caractère principalement commercial se situent à Buenos Aires et dans sa périphérie¹³. Les provinces de Córdoba et de Santa Fé, se situent très loin derrière en termes de production éditoriale avec respectivement 5,5% et 3,2%. (« Informe de producción del libro argentino, 2014 », 2014).

Nombre d'éditeurs au Chili

Au Chili, il n'y a pas de données officielles sur le nombre total de structures éditoriales du pays mais, d'après des chiffres de l'agence ISBN chilienne, en 2014, on peut compter 266 maisons d'édition affiliées à un organisme ou association professionnelle du livre et ayant publié plus de 3 titres au cours de l'année. Ces 266 éditeurs publient 52% de la production éditoriale, en termes de titres publiés (« Informe estadístico 2014 », 2014). Comme en Argentine, le champ de l'édition chilien est caractérisé par la forte participation de grands groupes transnationaux dans le marché du livre local qui cohabitent avec des entreprises éditoriales nationales de taille petite et moyenne. Ces plus petites maisons, ont commencé à apparaître au compte-gouttes notamment dès la deuxième moitié de la décennie de 1980 et tout du long des années 1990. Puis, dès le début

¹³ En espagnol, la périphérie de la capitale est connue comme le *conurbano*.

des années 2000, le mouvement de création des maisons dites indépendantes s'est intensifié (Fuentes & Ferretti, inédit).

L'édition au Chili est aussi extrêmement concentrée géographiquement. La région Metropolitana, où se situe Santiago, concentre 84% des titres publiés en 2014. La région de Valparaiso est deuxième et ne produit que 6% des titres. La région du BíoBío, troisième du classement, produit 2% des titres.

Nombre d'éditeurs en Colombie

En 2014, en Colombie, on compte 2 749 maisons d'édition, toutefois seulement 247 d'entre-elles ont pour activité principale l'édition de livres. Ces 247 maisons d'édition ont publié près de 42% des titres de 2014 (« Estadísticas del libro en Colombia, 2014 », 2014). La Colombie est aussi connue pour être l'un des plus gros exportateurs de livres en Amérique latine, leader en ce domaine jusqu'en 2008, cette position étant depuis lors occupée par le Mexique (Mauguière & BIEF, 2011).

Comme en Argentine et au Chili, le paysage éditorial est composé de filiales de groupes internationaux, notamment espagnols (*Santillana*, *Planeta*, mais aussi *Ediciones B* ou *SM* par exemple)¹⁴, d'une myriade hétérogène de plus petits éditeurs, d'éditeurs universitaires, qui sont des structures très productives en Colombie, mais aussi de deux grands groupes éditoriaux colombiens : *Norma-Carvajal* et *Panamericana*. En 2011, *Norma* est le plus grand groupe éditorial du pays. Contrairement à ce qui se passe au Chili et en Argentine, le groupe leader du pays a des capitaux nationaux et dispose de filiales dans la majeure partie des pays latino-américains ; il a eu aussi des filiales en Espagne et aux Etats-Unis (Mauguière & BIEF, 2011). Pourtant, ce groupe décide d'abandonner, fin 2011, deux de ses piliers historiques, ses collections de fiction et de non-fiction, pour se concentrer principalement sur sa filière du livre scolaire et jeunesse. Le groupe *Panamericana* est aussi un acteur de taille dans la vente de matériel de bureau et papeterie, un grand groupe d'impression et une des plus importantes chaînes de librairies du pays.¹⁵

En 2011, la « production d'une quinzaine de maisons d'édition représente presque la moitié de la production totale d'ouvrages à visée commerciale dans le pays » (Mauguière & BIEF, 2011).

Comme en Argentine et au Chili, la concentration géographique est aussi très importante en Colombie, mais un peu moins que dans les autres deux pays que nous étudions. En 2014, la capitale du pays, Bogota, concentre 47% des maisons d'édition (Thierry & BIEF, 2014b) et produit 71% de l'ensemble des publications (de livres papier et numériques) de l'année. La deuxième ville du pays, Medellin, produit 8% des titres et Cali 4% (« Estadísticas del libro en Colombia, 2014 », 2014).

¹⁴ Ces filiales ont pour activité principale la publication de manuels scolaires mais disposent également de catalogues généralistes d'ouvrages édités par les maisons-mères et imprimés et distribués en Colombie *via* les filiales.

¹⁵ Selon le BIEF, en 2011, la *Panamericana* réalisait environ 70% de son chiffre d'affaires avec l'activité de librairie (Mauguière & BIEF, 2011).

Chiffre d'affaires

Chiffres d'affaires de l'industrie éditoriale Argentine

Le chiffre d'affaires global de l'industrie éditoriale argentine, en 2013, est de 537 millions d'euros¹⁶, en forte augmentation (+16,3%) par rapport à l'année précédente. Néanmoins, cela traduit davantage une augmentation du prix moyen du livre car on enregistre dans le même temps une baisse du nombre d'exemplaires vendus (-16%) comparé à 2012. Sans compter les manuels scolaires et académiques, on estime les ventes à 42 millions d'exemplaires en 2013 (Fundación El Libro, 2014).

Evolution du chiffre d'affaires du secteur éditorial en Argentine (2012 – 2013)

	2012	2013
CA (en millions de US \$)	533	620
CA (en millions d'euros)	496	537

Source : [Panorama del sector editorial argentino, Jornadas Profesionales](#), Fundación El Libro

D'après ces données, en 2013 (Fundación El Libro, 2014), toutes catégories confondues, le prix moyen d'un livre est d'environ 13 euros, en forte hausse par rapport à 2012. « Il existe cependant de grandes disparités au sein de cette moyenne, notamment entre le prix des ouvrages publiés localement et ceux importés (dont le prix est en général plus élevé) » (Thierry & BIEF, 2014a).

Chili

Il n'existe pas de chiffre d'affaires officiel du secteur.¹⁷

Colombie

Le chiffre d'affaires du secteur de l'édition colombienne en 2014 atteint 183,3 millions de dollars, en baisse de 0,1% par rapport aux chiffres de 2013. Cela correspond à la vente de plus de 37,9 millions d'exemplaires (« Estadísticas culturales, 2014 », 2014).

En 2013, le chiffre d'affaires du livre numérique représente 3,6% des exemplaires vendus sur l'année et 5,2% du chiffre d'affaires (« Estadísticas del libro en Colombia, 2013 », 2013).

¹⁶ A titre comparatif, en 2013, le chiffre de ventes net du secteur de l'édition espagnol fut de 1 548 millions d'euros (-12%, par rapport aux chiffres de 2012) (« El sector del libro en España, 2013-2015 », 2015).

¹⁷ Selon Domínguez, d'après les estimations de certains éditeurs le marché total du livre chilien était de l'ordre des 110 millions de dollars (US) en 2003 (Domínguez, 2010).

Évolution du chiffre d'affaires du secteur éditorial en Colombie en millions de dollars (2012 – 2014)

	2012	2013	2014
Didactique (scolaire)	65	70,8	74
Intérêt général	62	64,2	56,4
Scientifique, Technique et Universitaire	37,3	36,3	41,4
Religieux	12,7	12	11,5
Total	176,8	183,4	183,3

Source : Cámara Colombiana del Libro – 2014

Il est intéressant de noter que le sous-secteur du livre didactique et scolaire semble se consolider ces dernières années comme le moteur principal des ventes de l'industrie du livre colombien (40%).

Systeme de prix des livres

En Argentine et en Colombie, comme dans la quasi-totalité des pays latino-américains, le taux de TVA pour le livre est de 0%. Le cas du Chili est exceptionnel dans la région, car le taux de TVA appliqué au livre est le même que celui des produits courants, 19%. En Argentine, le prix des livres est fixe tandis qu'en Colombie et au Chili il est libre.

Argentine

En Argentine, il n'y a pas de Loi du livre à proprement parler mais trois lois importantes encadrent l'activité du secteur éditorial. La première est la loi sur les droits d'auteur (1933), qui protège le droit d'auteur et la liberté d'expression. Ensuite, deux lois plus récentes, la loi du Soutien au livre et à la lecture (« *Fomento del libro y la lectura* ») (2001), qui reconnaît l'obligation de l'Etat en ce qui concerne la promotion de la culture, et la loi de Défense de l'activité de librairie (« *Defensa de la actividad librera* ») (2002), protègent l'activité des éditeurs et des libraires.¹⁸

Depuis la loi de Défense de l'activité de librairie, c'est l'éditeur ou l'importateur qui fixe le prix des ouvrages qu'il édite ou qu'il importe. Le résultat en est que le prix du livre est fixe, à deux exceptions près :

- « Des remises jusqu'à 10% sur le prix de vente public peuvent être accordées lors des ventes réalisées durant les foires du livre et les journées ou semaines consacrées au livre.
- Des remises sur le prix de vente public peuvent atteindre 50% dans le cas particulier des ventes au ministère de l'Education, à la Commission nationale des bibliothèques publiques (CONABIP) et aux autres organismes publics qui distribuent les ouvrages gratuitement à des institutions éducatives, culturelles ou de recherche » (Thierry & BIEF, 2014a).

T.V.A.

Le taux de TVA pour les livres imprimés et numériques est de 0%.

Principaux points des lois du livre en discussion

Pour les éditeurs argentins participant aux tables rondes de l'Alliance des éditeurs indépendants sur les politiques publiques du livre¹⁹, les points à améliorer des lois mentionnées ci-dessus sont les suivants :

- Créer un mécanisme de protection de l'édition indépendante nationale

¹⁸ Pour plus d'informations voir la rubrique *Leyes del libro* du site du Cerlalc (« Modelos de ley para el fomento de la lectura, el libro y las bibliotecas », s. d.).

¹⁹ Ces informations ont été recueillies par Sébastien Lehembre comme travail de terrain pour sa thèse (Lehembre, inédit).

- Elargir l'exonération du paiement de la TVA à toute la chaîne du livre.
- Privilégier l'édition nationale lors des achats publics.
- S'intéresser davantage à l'environnement numérique

Chili

Au Chili, il existe une Loi du livre depuis 1993²⁰. Ses deux points les plus importants sont la création du Conseil National du Livre et de la Lecture et la mise en place des fonds publics pour le développement du livre dans le pays. Malgré cela, cette loi est globalement considérée comme étant « peu vertueuse » car, entre autres failles, elle n'intègre pas la question du prix du livre ni l'exemption de TVA. En effet, le prix du livre est totalement libre au Chili, même si un prix est généralement conseillé par les éditeurs. Ainsi, le prix des livres varie dans le temps et entre les détaillants, mais est globalement considéré comme « cher ou très cher »²¹. D'ailleurs, une comparaison des prix internationaux réalisée en 2007 montre clairement que les prix chiliens sont supérieurs à ceux fixés dans des pays comme l'Angleterre, les Etats-Unis et l'Espagne.²²

T.V.A.

Le livre imprimé et numérique ne bénéficie pas d'un taux de TVA réduit : il se voit appliqué un taux de 19% au même titre que les autres biens. C'est le seul pays d'Amérique latine avec le Guatemala (TVA à 12% pour le livre) qui ne pratique pas un taux de TVA nul.

Principaux points des lois du livre en discussion

Pour un grand nombre d'éditeurs indépendants chiliens,²³ les principaux points à modifier dans la Loi du livre sont :

- Fixer un taux de TVA différencié pour le livre.
- Etablir le prix fixe.
- Modifier la composition et le fonctionnement du Conseil National du Livre et de la Lecture, notamment en ce qui concerne les achats publics.

²⁰ Pour plus d'informations voir la rubrique *Leyes del libro* du site du Cerlalc.

²¹ D'après Garcia-Lomas Drake, le prix moyen d'un livre chilien est d'environ 10 euros (en 2008) tandis qu'un livre importé peut, parfois, coûter le double (García-Lomas Drake, 2009). Nous avons constaté que le prix des livres importés, en 2013, pouvaient aller jusqu'à 40 euros.

²² Au Chili, le livre Harry Potter et l'ordre du phénix coûtait en 2007 \$23,73 (US dollars), tandis que le même livre coûtait \$20,38 en Suisse, \$18,87 en Espagne, \$14,99 en Angleterre et \$9,99 aux Etats-Unis (Cociña Varas, 2007)

²³ Ces informations ont été recueillies par Sébastien Lehembre comme travail de terrain pour sa thèse (Lehembre, inédit).

Colombie

En Colombie, une Loi du livre, votée en 1993, régleme les secteurs de l'édition et de l'industrie graphique. En 1998, une loi pour la Démocratisation et le développement du livre colombien a aussi été votée. Les principaux objectifs de ces lois sont la pleine démocratisation du livre, le soutien à la circulation du livre dans le pays et dans le continent américain et la volonté de convertir la Colombie en un grand centre éditorial.

Pourtant, la Colombie ne dispose pas de loi sur le prix unique du livre. Ce projet est régulièrement proposé par certains institutionnels ou groupements d'éditeurs mais n'a – jusqu'alors – pas été mis en œuvre.

Le prix du livre n'étant pas fixe, les libraires peuvent proposer librement des réductions à leurs clients, mais sur la base du prix que l'éditeur a fixé. « Ce sont en effet les éditeurs qui fixent un prix de vente aux libraires, les négociations entre ces interlocuteurs portant sur le niveau de la remise accordée. La remise accordée par l'éditeur au libraire est de l'ordre de 35%, souvent 40% pour les grandes surfaces. Il existe assez peu de différence de prix entre les points de vente, selon leur nature (grandes-surfaces, librairies indépendantes...) ou selon leur situation géographique » (Mauguière & BIEF, 2011).

T.V.A.

La Loi du livre exonère de TVA tous les livres vendus en Colombie, imprimés et numériques. Depuis 2013, un amendement a été ajouté et exonère désormais de TVA les bandes dessinées et les romans graphiques (qui n'étaient pas couverts par cette loi car considérés jusqu'alors au même titre que d'autres publications non couvertes par la loi comme les horoscopes, les romans-photo, les jeux de hasard et les publications pornographiques).

Principaux points à modifier concernant la loi du livre

Pour les éditeurs indépendants colombiens²⁴, les principaux points à modifier sont les mêmes que pour les éditeurs argentins :

- Créer un mécanisme de protection de l'édition indépendante nationale
- Elargir l'exonération du paiement de la TVA à toute la chaîne du livre.
- Privilégier l'édition nationale lors des achats publics.
- S'intéresser davantage à l'environnement numérique.

²⁴ Ces informations ont été recueillies par Sébastien Lehembre comme travail de terrain pour sa thèse (Lehembre, inédit).

Diffusion non-marchande

Argentine

L'Argentine dispose d'un réseau de bibliothèques assez important avec de nombreuses bibliothèques universitaires et environ 2 131 bibliothèques publiques en 2014 (« Estadísticas culturales, 2014 », 2014). Avec la Bibliothèque nationale, la bibliothèque du Congrès, la bibliothèque des Maîtres, on compte dans la ville de Buenos Aires, en 2009, 26 bibliothèques publiques, 49 bibliothèques populaires (qui ne sont pas soutenues financièrement par le gouvernement) et environ 543 bibliothèques spécialisées (bibliothèques scolaires, universitaires ou appartenant à des associations ou à des réseaux professionnels, entre autres) (« Anuario Industrias creativas de la Ciudad de Buenos Aires, 2009 », 2009).

« Les bibliothèques publiques dépendent de la CONABIP (la Commission nationale des bibliothèques publiques) et sont, dans leur majorité, installées dans les petites villes et villages des provinces « intérieures » et reculées du pays » (Thierry & BIEF, 2014a).

Malgré un réseau important, nous n'avons pas trouvé de données concrètes sur la fréquentation des bibliothèques, qui paraît, cependant, être assez faible. En 2011, d'après une enquête sur les habitudes de lecture, 72% des enquêtés ont déclaré connaître la localisation géographique d'une bibliothèque. De même, 34% des enquêtés ont déclaré être allés au moins une fois à une bibliothèque scolaire et 31% dans une bibliothèque populaire (« Encuesta Nacional sobre los hábitos de lectura de 2011 », 2011). D'après une enquête de 2006, 9,9% des enquêtés ont déclaré avoir lu au moins un livre en 2005 via une bibliothèque (« Anuario Industrias creativas de la Ciudad de Buenos Aires, 2009 », 2009).

Chili

En 2009, on compte 442 bibliothèques publiques sur l'ensemble du territoire chilien. Ce chiffre est en augmentation entre 2007 et 2009, 75 bibliothèques publiques ayant été ouvertes entre ces deux années (« Bibliotecas (Reporte estadístico) », 2011).

En 2009, 40% des lecteurs déclarent être usagers d'une bibliothèque publique, soit plus de 253 000 personnes ayant emprunté un ouvrage au cours de l'année (« Bibliotecas (Reporte estadístico) », 2011).

Colombie ²⁵

En 2010, on compte en Colombie 1 598 bibliothèques publiques dans tout le pays, dont un peu moins d'un tiers (515 bibliothèques) sont situées dans les régions de Cundinamarca (183, dont 63 à Bogota), Antioquia (207) et Valle del Cauca (125)²⁶. Ces chiffres contrastent avec la faible quantité de bibliothèques dans d'autres régions plus reculées du pays comme l'Arauca (7), le Guaviare (7) ou encore l'Amazonie (2). En 2009, l'ensemble des bibliothèques publiques du pays possédait environ 8 461 000 volumes disponibles et comptait 18 446 500 usagers. Sur l'ensemble des bibliothèques publiques plus de 18 393 000 livres ont été consultés (16 063 000 dans les salles des bibliothèques et 2 330 000 en prêt à domicile).

A côté du réseau des bibliothèques publiques, en 2010, on peut compter aussi environ 359 bibliothèques universitaires dans tout le pays. La grande majorité de ces bibliothèques se trouve dans la ville de Bogota (107), puis dans les régions d'Antioquia (52) et Valle del Cauca (35), ce qui n'est pas une surprise car la majorité des universités du pays se situent à Bogota, Medellin et Cali. Sur l'ensemble des bibliothèques universitaires, environ 8 683 000 livres ont été consultés (dont 3 720 000 dans les bibliothèques et 4 960 000 en prêt à domicile).

En 2014²⁷, 21,3% de la population colombienne déclare fréquenter une bibliothèque (en légère hausse par rapport à 2012).

« Il existe également un programme de développement de la lecture dans des lieux « non conventionnels » : à Bogota, par exemple, une cinquantaine de mini-bibliothèques sont installées dans les parcs et 6 autres disposées à des arrêts du *Transmilenio*, le tramway de Bogota, et d'autres encore sur les places des marchés de la ville » (Thierry & BIEF, 2014b). La mairie de Bogotá propose également un programme intitulé « *Libros al viento* » [Livres au vent]. Il s'agit d'une ample collection d'ouvrages de littérature nationale et étrangère distribués gratuitement à différents endroits de la ville.

²⁵ Toutes les informations de cette sous-partie viennent de la source suivante, sauf quand mentionné autrement : (« El espacio iberoamericano del libro, 2010 », 2010)

²⁶ Les capitales de ces trois régions sont Bogota, Medellin et Cali, les trois plus grandes villes du pays, respectivement.

²⁷ Département national des statistiques (DANE), 2012

Soutiens publics existants

Contrairement au Brésil ou au Mexique, par exemple, le rôle de l'Etat dans les pays qui nous concernent ne s'est jamais réellement caractérisé par sa volonté de mettre en place de véritables politiques publiques du livre et des systèmes d'aide éditoriale durable. Cependant, dans les trois pays existent tout de même quelques soutiens publics mais leur budget est généralement fluctuant d'année en année, ou de gouvernement à gouvernement, et les procédures d'obtention ne sont pas souvent très claires. Nous y reviendrons sur la perception des soutiens publics par les éditeurs indépendants dans les chapitres suivants.

Argentine

Le Gouvernement argentin, a mis en place des systèmes d'aides aux éditeurs.

L'Aide à la Cession de Droits du ministère des Affaires étrangères argentin, lancée en 2009, permet la traduction de centaines de titres de nombreux écrivains argentins en différentes langues et dans de nombreux pays.

D'autres aides sont également versées par le ministère de la Culture national, ainsi que pour la ville de Buenos Aires par les ministères de la Culture et du Développement Economique du Gouvernement de la Ville de Buenos Aires. Ce dernier ministère a créé le programme Opción Libros, qui attribue des aides sous forme de subsides destinés aux rubriques : Traduction et/ou Achat de Droits, Conception/Illustration, Voyages aux Foires Internationales. Le financement de ces projets ne peut dépasser 70 % du budget proposé. Néanmoins les montants destinés (120 000 \$ en 2008) sont variables et changent d'une année sur l'autre (Thierry & BIEF, 2014a).

Chili

Depuis 1993 (Pinhas, 2011), il existe un Conseil national du livre auquel s'est ajouté en 2003 un Conseil national de la culture et des arts afin de mettre en œuvre une politique nationale du livre et de la lecture. Toutefois, on ne note pas de modification législative majeure depuis sa création. Divers projets ont été mis en place, comme la création d'une revue dédiée au livre chilien, ou celle d'événements itinérants pour promouvoir et vendre les livres des éditeurs indépendants locaux.

Colombie

Le Ministère de la Culture colombien a créé, en 2011, un « Bureau du livre », qui a pour vocation première de coordonner et d'articuler les différentes actions des pouvoirs publics liés au

livre (notamment celles qui relèvent du Ministère de l'éducation, du Ministère des relations extérieures, du Ministère de la Culture, etc.).

Ce bureau oriente son action autour de plusieurs axes (Thierry & BIEF, 2014b) :

- Encouragement à la création éditoriale, notamment pour les œuvres destinées au public des 0-6 ans et pour celles qui mettent en valeur la diversité culturelle du pays ;
- Aide à la circulation du livre colombien en Colombie et à l'extérieur du pays (aide à la traduction vers les langues étrangères, appui à certains projets de coéditions, soutien à l'organisation et à la participation aux foires du livre, développement et renouvellement du réseau de distribution) ;
- Soutien au réseau de lecture publique.

Le piratage éditorial en Argentine, au Chili et en Colombie

Le piratage éditorial est un phénomène très répandu en Amérique latine et l'Argentine, le Chili et la Colombie ne font pas exception. D'après Cabanellas, le piratage est l'un des freins les plus importants pour l'édition en espagnol et s'est érigé comme un véritable et très lucratif type de commerce parallèle (Cabanellas, 2001). Pendant des années, les principales causes citées comme étant à l'origine du piratage étaient le coût important des livres et les difficultés à se les procurer, mais, notamment depuis le début des années 2000, les éditeurs pirates arrivent souvent à imprimer et à mettre en vente certains livres — particulièrement des best-sellers — avant même que leur version légale soit disponible²⁸. Au Chili et en Colombie, la plupart de livres pirates sont vendus dans la rue mais aussi, comme en Argentine, dans des kiosques et quelques librairies. Il y a eu des cas aussi où des livres pirates ont été exportés vers d'autres pays de la région (Cabanellas, 2001).

Dans les trois pays qui nous concernent, le piratage éditorial correspond notamment à trois types de pratiques illégales : le piratage de livres, la reprographie illégale et la commercialisation non autorisée de spécimens de livres scolaires et universitaires (Gamboa & Reina, 2007).

Le piratage de livres correspond à l'élaboration d'un livre qui imite l'original sans l'autorisation des auteurs et des éditeurs. Ces copies illégales ne paient pas de droits d'auteur et violent les normes nationales et internationales de propriété intellectuelle.

La reprographie illégale est un délit qui consiste à photocopier des œuvres protégées par le droit d'auteur sans autorisation préalable du titulaire des droits ou qui ne respecte pas les paramètres des lois nationales et des conventions internationales concernant les limites reprographiques. Cette pratique est très fréquente en Amérique latine et traverse entièrement la vie scolaire, de la maternelle jusqu'à la fin des études universitaires. « Les écoles fournissent des livres photocopiés aux étudiants [...] et dans les universités, il est commun que les professeurs donnent des livres du cursus aux reprographies pour que les étudiants puissent se procurer les chapitres dont ils ont besoin » (Cabanellas, 2001). Il faut dire aussi qu'en Argentine, au Chili et en Colombie existent bel et bien des sociétés de gestion du droit de reproduction par reprographie²⁹ — le CADRA, le CDR et le SADEL respectivement³⁰ —, mais celles-ci sont très souvent dépassées par l'ampleur et la complexité du phénomène.

La commercialisation non autorisée de spécimens de livres scolaires et universitaires concerne les livres destinés aux enseignants et aux institutions académiques afin que ceux-ci déterminent leur pertinence pédagogique.

²⁸ En Colombie, par exemple, en 2003, une édition pirate du dernier livre que Gabriel Garcia Marquez a publié de son vivant (*Mémoire de mes putains tristes*) était en vente dans les rues avant le lancement officiel. La même chose est arrivée au Chili, par exemple, avec la sortie du livre *Harry Potter et l'Ordre du phénix*.

²⁹ En France, l'équivalent serait le CFC.

³⁰ Le CADRA et le CDR ont été créés en 2002. Le SADEL a commencé à distribuer les droits collectés seulement en 2011. En 2015, 1103 auteurs et 214 maisons d'édition sont affiliés au CADRA. Au Chili, 244 auteurs et 50 maisons d'édition sont affiliés au SADEL. En Colombie, seulement 108 auteurs et 56 maisons d'édition sont affiliés au CDR.

Au Chili, selon les estimations³¹ de la Chambre Chilienne du Livre, le commerce illégal de livres (piratage et commercialisation non autorisée) générerait plus de 25 millions de dollars annuels et la reprographie illégale plus de 40 millions de dollars. A cet égard, le budget annuel dépensé en photocopies par les bibliothèques chiliennes d'enseignement supérieur serait de l'ordre de 5 millions de dollars, tandis que celui des 500 000 étudiants de l'éducation supérieure serait de 9 millions de dollars mensuels (García-Lomas Drake, 2009).

En Colombie, la valeur des pertes en ventes pour l'industrie éditoriale à cause du piratage éditorial s'élèverait, en 2007, à 86 millions de dollars. 48,9% de ces pertes seraient dues à la reprographie illégale, 44,1% au piratage de livres et 7% à la commercialisation non autorisée de textes académiques. En 2004, en considérant les trois types de piratage mentionnés, le nombre total de livres illégaux aurait été de 5,5 millions d'exemplaires, dont 63,5% correspondait au piratage de livres, 29,3% à la reprographie illégale et 7,2% aux spécimens vendus dans le marché noir (Gamboa & Reina, 2007).

En Argentine, les pertes liées aux pratiques illégales sont aussi très importantes, surtout en ce qui concerne la reprographie illégale, à hauteur de 150 millions de dollars annuels, d'après la Chambre Argentine du livre (Cabanellas, 2001). Cette somme faramineuse est à mettre en relation avec le fait que d'après une étude de 2005, 98% des étudiants universitaires des villes de Buenos Aires et de Rosario étudiaient avec des photocopies de livres (Vibes, 2006). Quant au piratage des livres, la Chambre Argentine de Publications estime que les pertes, en 2013, s'élèvent à hauteur de 10 millions de dollars pour plus de 1 million d'exemplaires (Fitz Patrick, 2013).

Dans les trois pays, le type de livres les plus touchés par le piratage (nous ne nous référons pas ici à la reprographie illégale) sont les best-sellers³² et les livres de développement personnel. De ce fait, les maisons d'édition les plus touchées sont généralement les filiales des grandes maisons transnationales, notamment espagnoles, même s'il y a des cas, bien sûr, où des livres de maisons nationales, notamment en Colombie, sont fortement piratés aussi. A titre d'illustration, voici les dix titres les plus piratés en Argentine en 2013 (Fitz Patrick, 2013) — 9 de ces titres ont été publiés par des grandes maisons étrangères, dont 8 par des filiales des grandes groupes espagnols — :

- El Anatomista (l'anatomiste³³), Federico Andahazi (Planeta)
- Encuentros, el lado B del amor (Rencontres, la face B de l'amour), Gabriel Rolon (Planeta)
- Gente Tóxica, como identificar y tratar a las personas que te complican la vida para relacionarte sanamente (Gens toxiques, comment identifier et traiter avec des personnes qui te rendent la vie impossible...), Bernardo Stamateas (Vergara – Ediciones B)
- El dueño, la historia secreta de Néstor Kirchner... (Le propriétaire, l'histoire secrète de Néstor Kirchner...), Luis Majul (Planeta)

³¹ Tous les chiffres que nous allons présenter maintenant sont des estimations car, par définition, toute activité illégale échappe au contrôle et à la quantification fiable, comme le mentionnent toutes nos sources concernant ce sujet.

³² Les « classiques » de la littérature nationale, latino-américaine et étrangère sont aussi fréquemment piratés : Borges, Cortazar, Garcia Marquez, Vargas Llosa, Neruda, etc.

³³ Nous avons traduit librement ces titres.

- La Cámpora, historia secreta de los herederos de Néstor y Cristina Kirchner (La Campora, histoire secrète des héritiers de Néstor et Cristina Kirchner), Laura Di Marco (Sudamericana – Penguin Random House)
- El alquimista (l'alchimiste), Paulo Coelho (Planeta)
- El código Da Vinci (Da Vinci code), Dan Brown (Planeta)
- Las venas abiertas de América latina (Les veines ouvertes de l'Amérique latine), Eduardo Galeano (Siglo XXI)
- Twilight, Stéphanie Meyer (Alfaguara - Santillana)
- Bienvenido dolor, una invitación a desarrollar la voluntad de ser feliz (Bienvenue douleur, une invitation à développer la volonté d'être heureux), Pilar Sordo (Paidós - Planeta)

Il est important de noter aussi que le phénomène du piratage éditorial semble être en train de s'accroître dans les pays qui nous concernent. En 2009, d'après une enquête auprès de divers acteurs de la chaîne du livre réalisée par le CERLALC (« Percepción sobre el clima empresarial editorial », 2010), seulement 9% des enquêtés ont répondu que le piratage semblait avoir diminué, tandis que 57% le considéraient bien installé et 34% qu'il avait augmenté. Parmi, ces derniers, nous comptons les éditeurs et librairies argentins et colombiens.

Malgré les sanctions pénales des divers pays pour lutter contre le commerce illégal des livres et le déroulement de quelques interventions policières pour confisquer les titres illégaux, le piratage reste souvent dans l'impunité et est globalement toléré, voire carrément accepté comme faisant partie du paysage éditorial. En Colombie, par exemple, comme l'explique l'écrivain Yolanda Reyes, le piratage est souvent vu comme un mal mineur, voire comme un symbole de succès³⁴ :

« Les gens me disent parfois : 'Tu devrais être contente que tes livres soient piratés', comme si le piratage était l'outil le plus développé pour mesurer le succès éditorial en Colombie. Et si jamais j'ose dire que je vis de ce que j'écris, on me répond illico que si les pirates n'existaient pas, de nombreuses familles ne pourraient pas acheter mes livres » (Reyes, 2016).

Un autre exemple de la tranquille installation du piratage dans les pays qui nous concernent est l'existence, depuis des années, d'un petit stand qui vend de livres pirates en face du Palais Pizzurno, le siège du Ministère de l'Éducation en Argentine (Reinoso, 2010).

Dernièrement, depuis le début des années 2010 notamment, un autre aspect du piratage éditorial se développe à grands pas : le piratage éditorial numérique. Celui-ci est extrêmement difficile à quantifier et nous n'avons pas trouvé de données concernant ce phénomène pour aucun des trois pays.

³⁴ L'écrivain américano-péruvien Daniel Alarcón a publié en 2010 un reportage très documenté, *Life among the Pirates*, sur les stratégies, les motivations et la puissance des pirates de livres au Pérou. Même si la situation du piratage au Pérou est tout à fait particulière, nous pensons que cet article peut éclairer la complexité du phénomène dans les pays que nous étudions. Pour plus d'informations voir (Alarcón, 2010).

En ce qui concerne les éditeurs de notre population, certains d'entre eux se déclarent ouvertement contre le piratage éditorial trouvant que c'est un fléau pour l'industrie éditoriale de leur pays. Pour eux, le fait que ces pratiques illégales existent et se développent reflète le manque de professionnalisation du secteur, ce qui pénalise tous les acteurs de la chaîne, peu importe leur taille. En revanche, d'autres éditeurs déclarent être complètement indifférents à ce phénomène, soulignant même le fait que les livres piratés sont les livres des grandes maisons d'édition, souvent étrangères, raison pour laquelle ça ne les concerne pas, comme le dit l'un d'entre eux :

« Le jour où je commencerai à publier des livres sur comment arrêter de fumer, sur la vie de la bonnasse de la télé-réalité ou si Paulo Coelho décide de faire de la charité avec nous, je commencerai à trembler ».

EXEMPLES DE COUVERTURES

ARGENTINE

Exemples de couvertures

Mansalva (Argentine)



1. La ira del curupí, Diego Meret, 2012
2. Salisbury, Fabio Kacero, 2013

Eterna cadencia (Argentine)



1. Sangre en el ojo, Lina Meruane, 2012
2. La virgen cabeza, Gabriela Cabezón Cámara, 2009
3. Nací, Georges Perec, 2012

Exemples de couvertures

Entropía (Argentine)



1. Modo linterna, Sergio Chejfec, 2013
2. Semana, Sebastián Martínez Daniell, 2004
3. Fauna, El tiempo todo, Entero, Algo de ruido hace, Romina Paula, 2013

La bestia equilatera (Argentine)



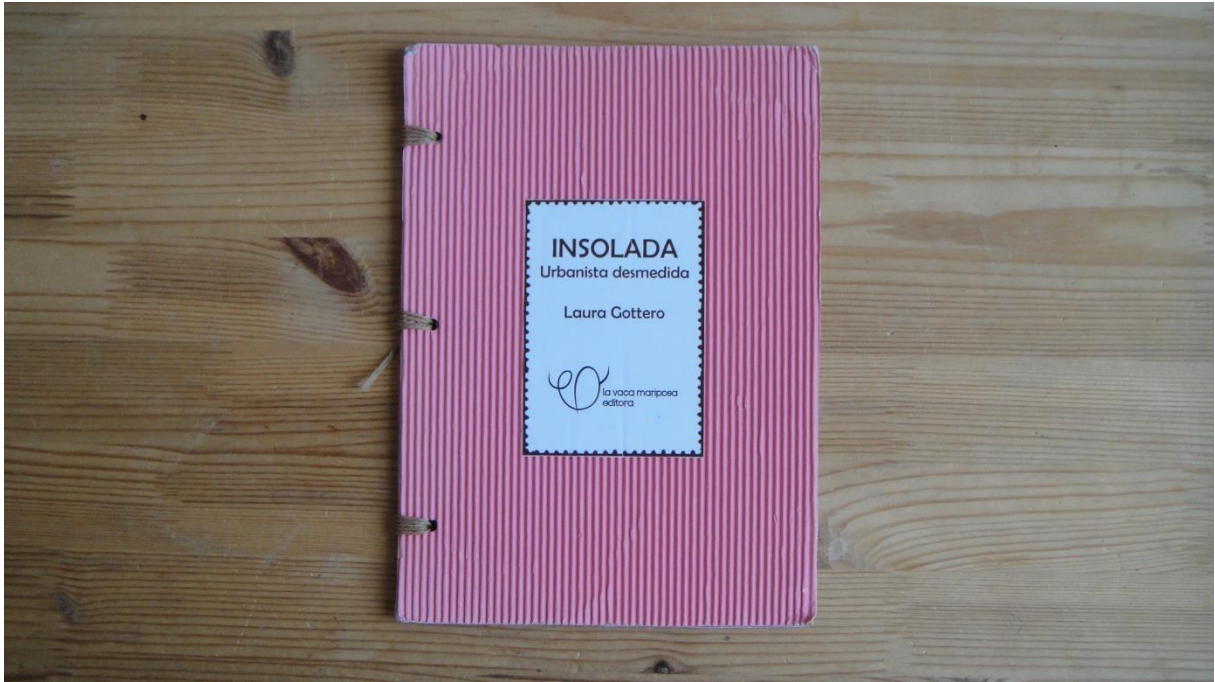
1. Noches en Fitzrovia, Julian Maclaren-Ross, 2011
2. Esto no es una novela, David Markson, 2013

Mardulce (Argentine)



1. Antología esencial, Carlos Monsiváis, 2012
2. Los límites del capitalismo, Elmar Altvater, 2011

La vaca mariposa (Argentine)



1. Insoloda, urbanista desmedida, Laura Gottero, 2011

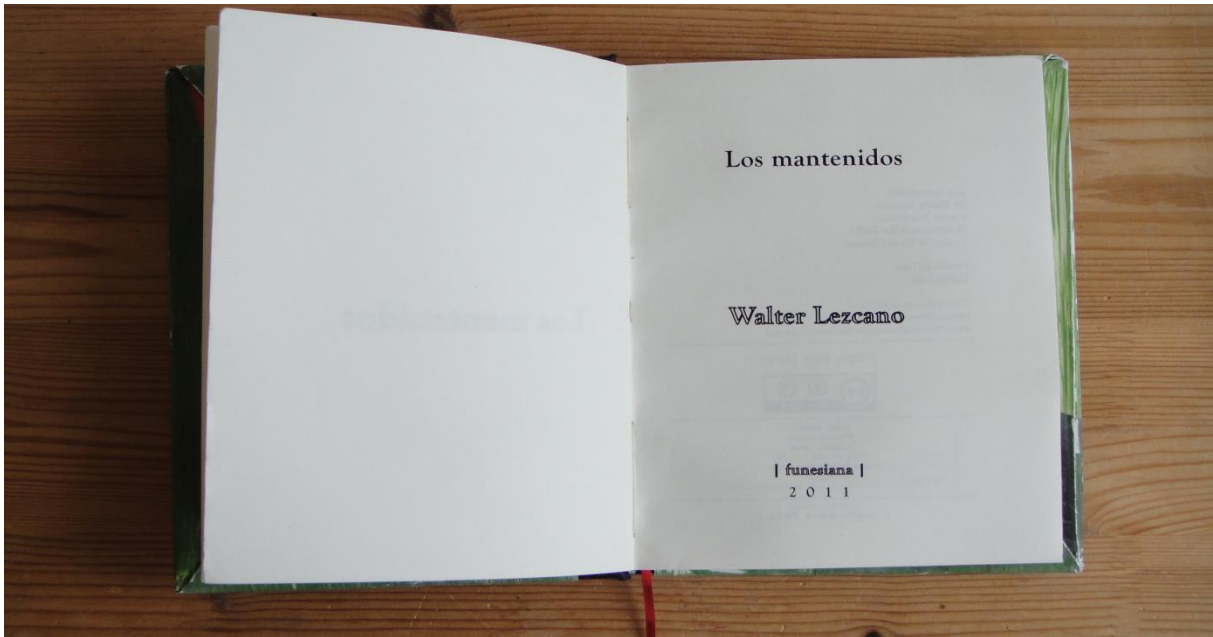
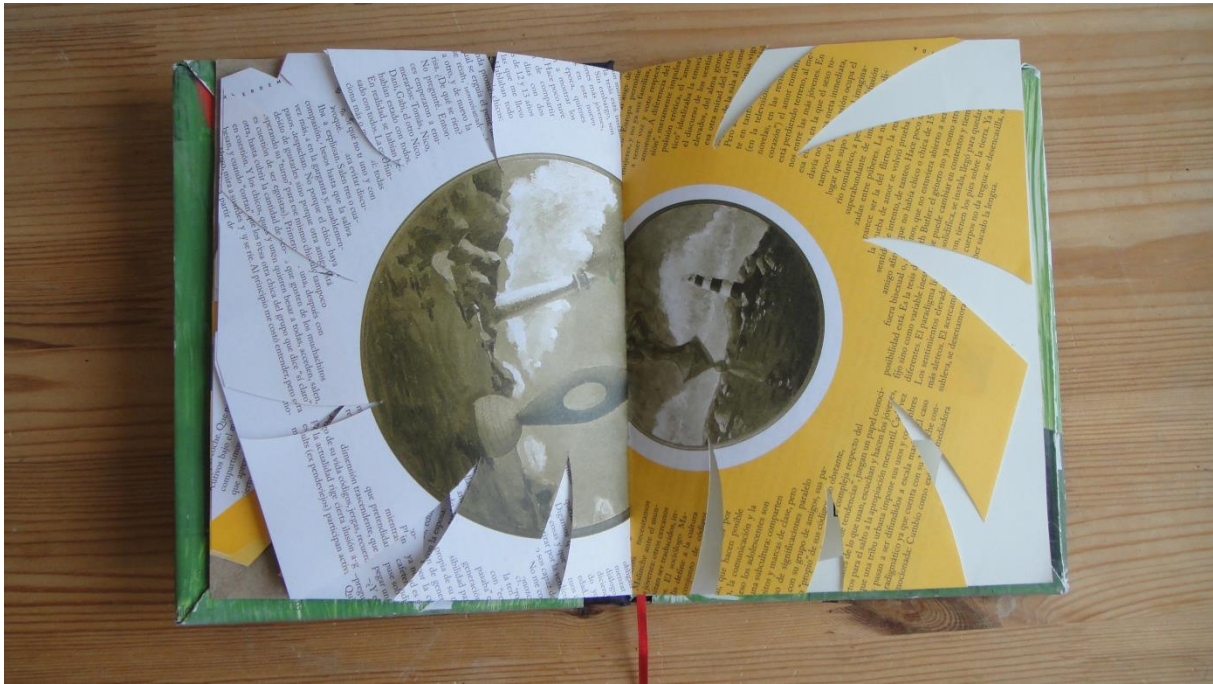
Exemples de couvertures

El 8vo loco (Argentine)



1. Una tempestad, Aimé Césaire, 2011
2. Modos de asedio, Ana Ojeda / Nuevas cenizas, Mariano Fiszman, 2007
3. Divertimenta, Jesús Morales Bermúdez / Entonces sólo la noche, Enrique Ferrari, 2008

Funesiana (Argentine)

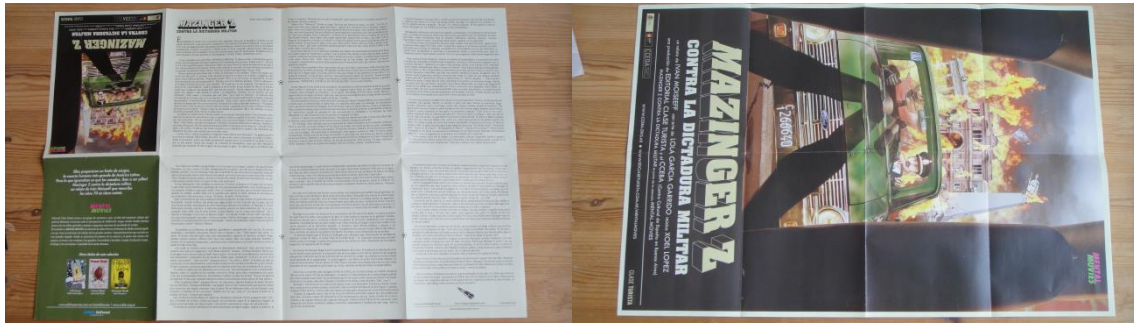


1. Los mantenidos, Walter Lezcano, 2011

Exemples de couvertures

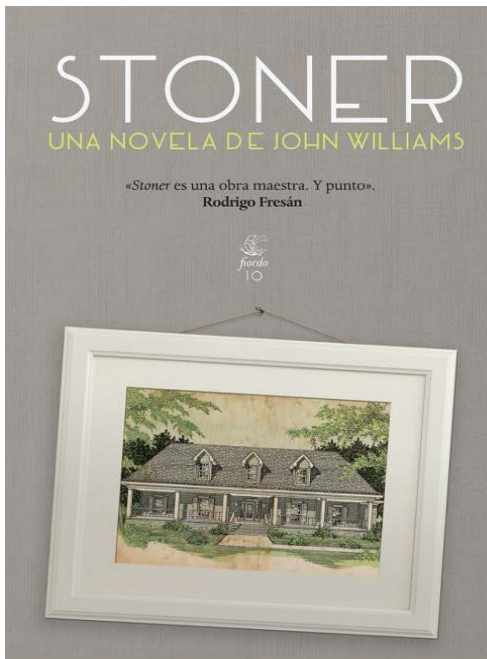
Clase turista (Argentine)





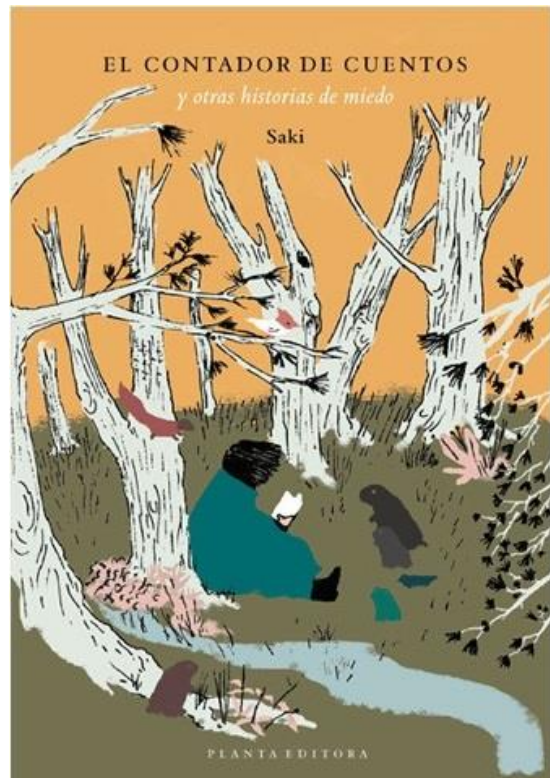
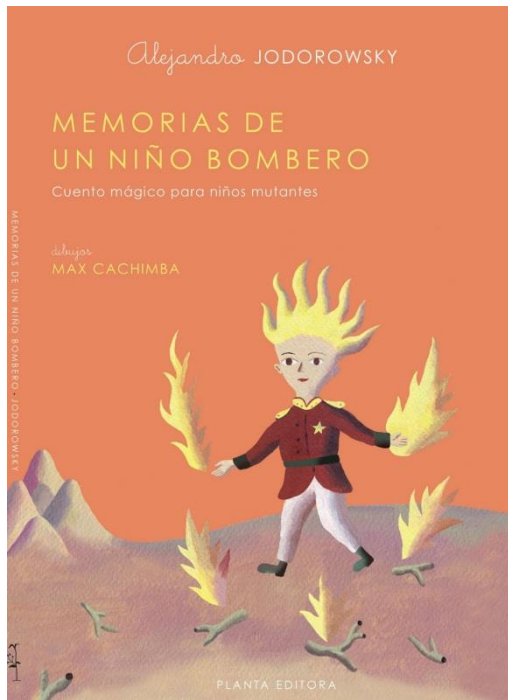
1. Horny housewife kidnapped, Esteban Castromán, Lorena Iglesias, Iván Moiseeff, 2008
2. Mental Movies, plusieurs auteurs, 2010

Fiordo (Argentine)



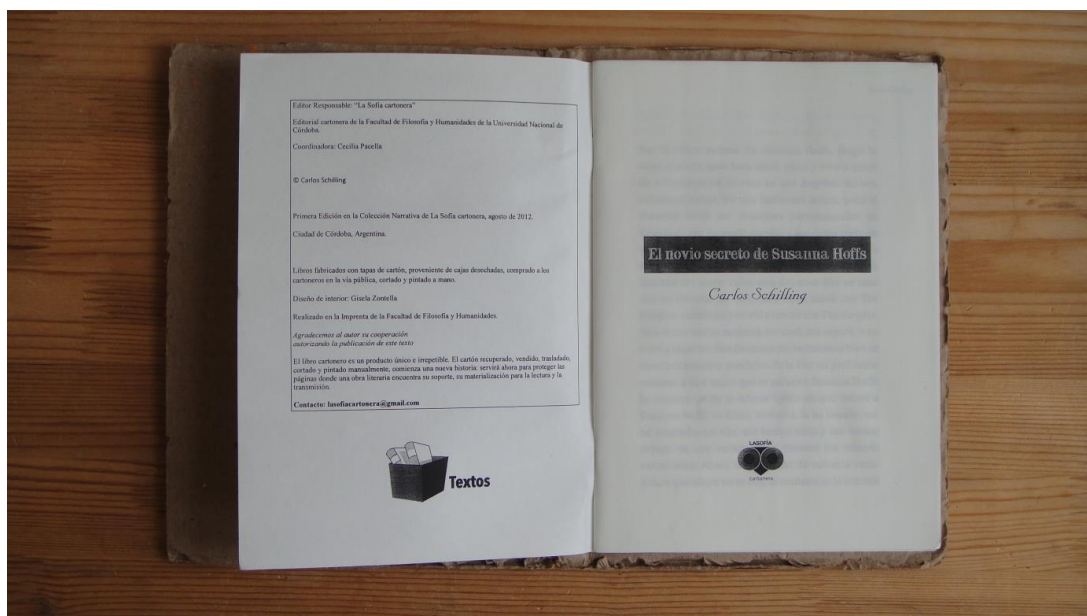
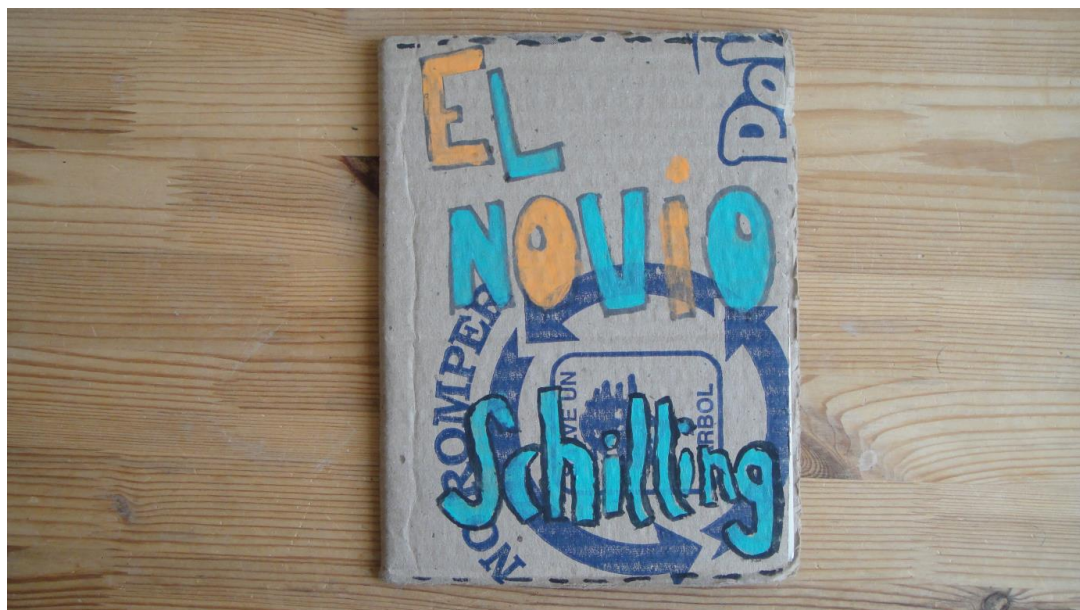
1. Stoner, John Williams, 2016
2. Hermano ciervo, Juan Pablo Roncone, 2013

Planta editora (Argentine)



1. Memorias de un niño bombero, cuento mágico para niños mutantes, Alejandro Jodorowsky / Max Cachimba, 2010
2. El contador de cuentos, Saki, 2008

La Sofía Cartonera (Argentine) /
Pas dans notre échantillon (exemple d'une maison d'édition *cartonera*)



1. El novio, Carlos Schilling, 2012

Exemples de couvertures

Editorial Cuneta (Chili)



1. La Provincia, Marcelo Mellado, 2011
2. El pasante de notario Murasaki Shikibu, Mario Bellatín, 2010
3. Cartas de guerra, Jacques Vaché, 2012

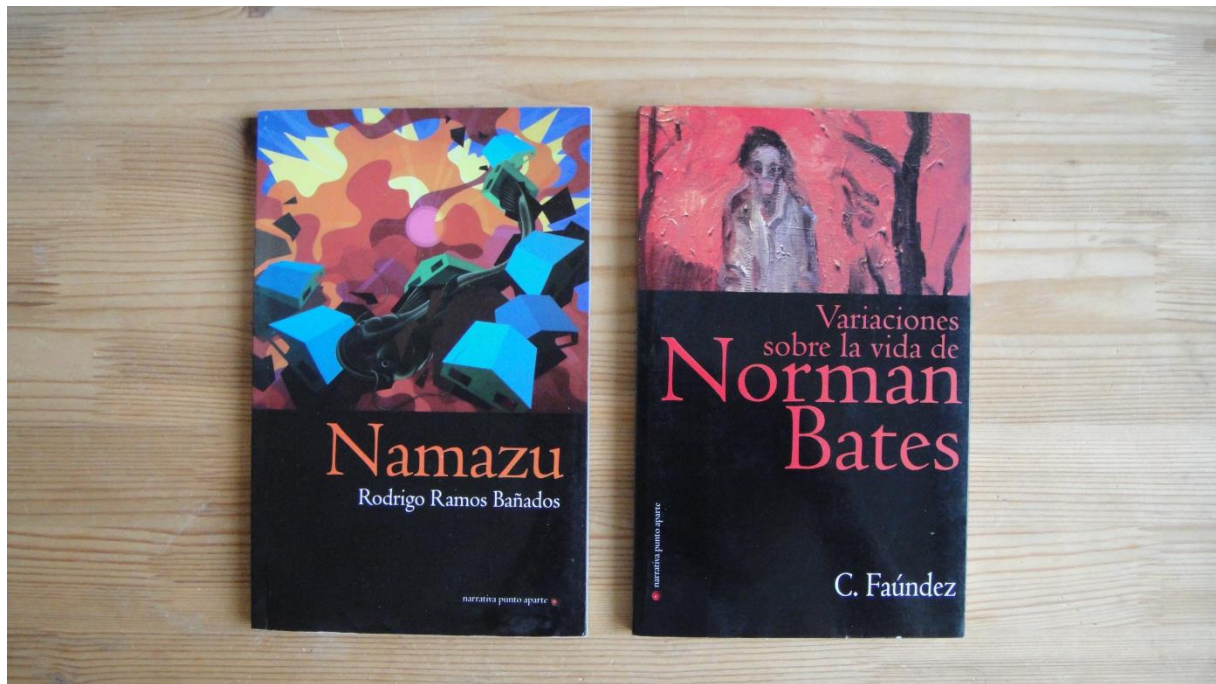
CHILI

Ediciones Tácitas (Chili)



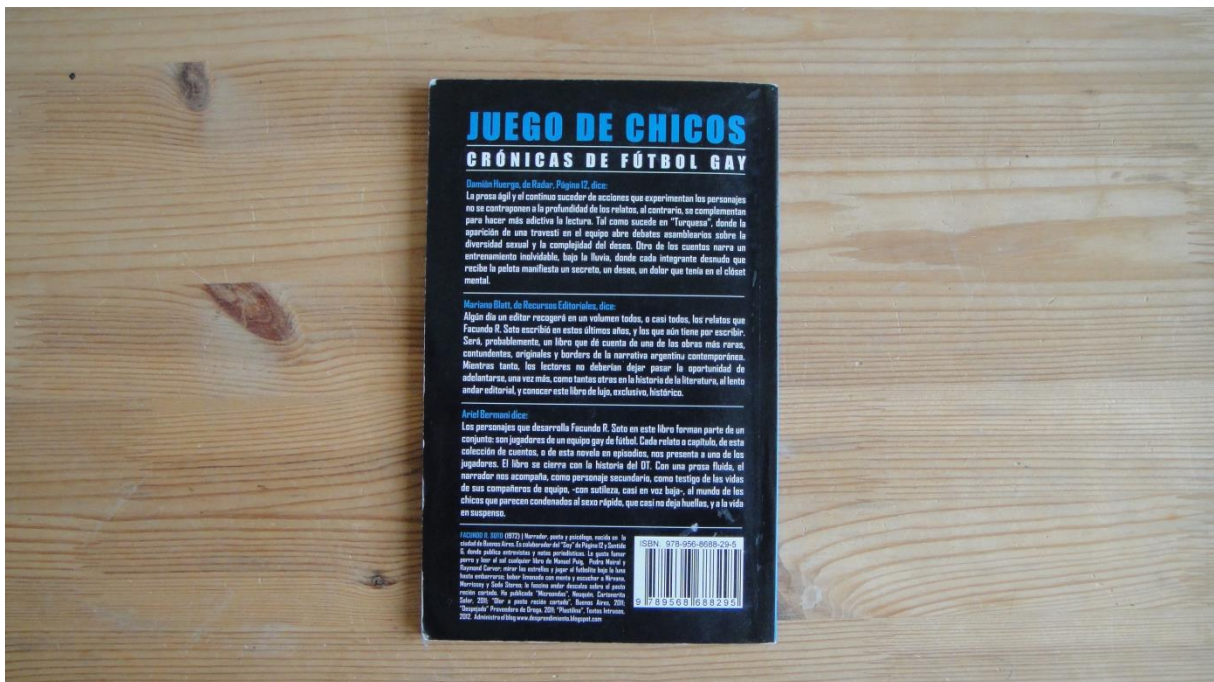
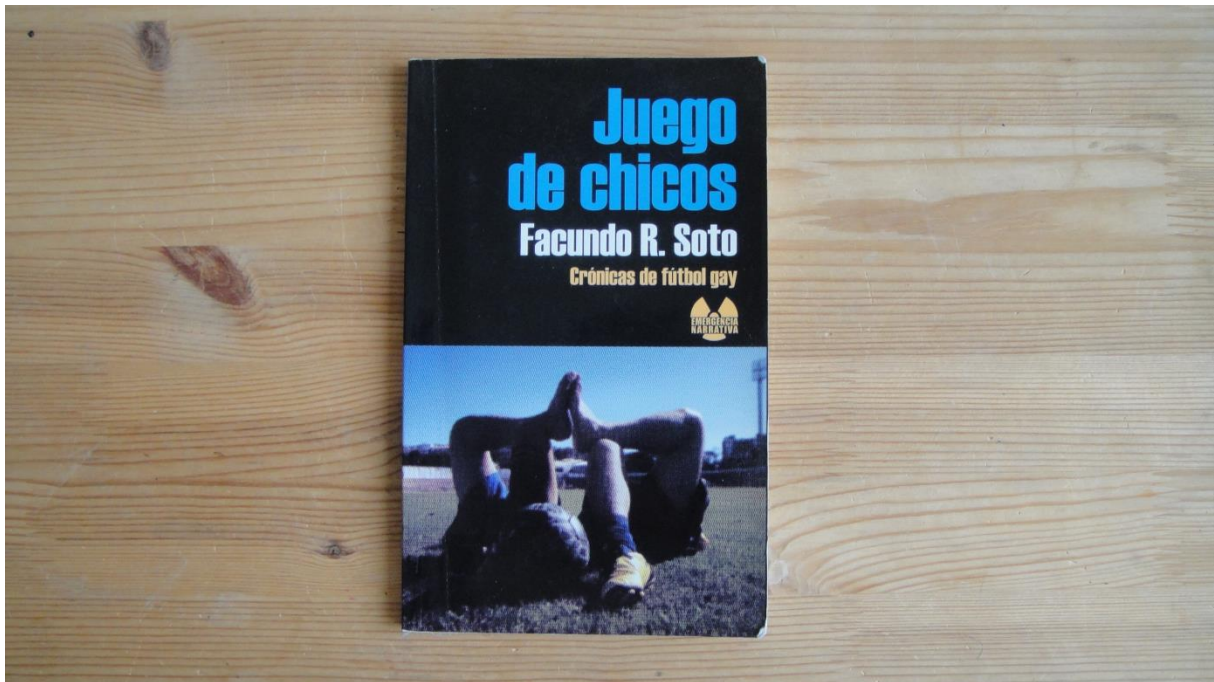
1. Escritos en el aire, tres poetas clásicos chinos, 2013
2. Un muerto equivocado, Matías Rivas, 2011

Narrativa punto aparte (Chili) :



1. Namazu, Rodrigo Ramos Bañados, 2013
2. Variaciones sobre la vida de Norman Bates, C. Faúndez, 2010

Emergencia narrativa (Chili)



1. Juego de chicos, crónicas de fútbol gay, Facundo R. Soto, 2012

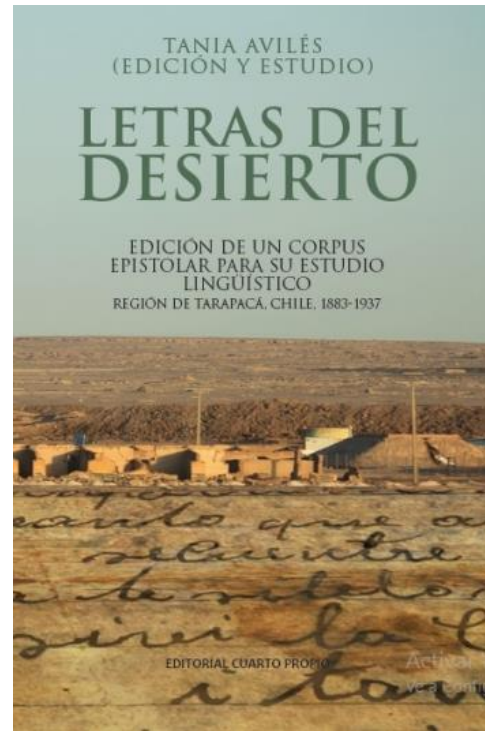
Lom (Chili)



1. El padre mío, Diamela Eltit, 2003
2. Antología de paso, Enrique Lihn, 1998

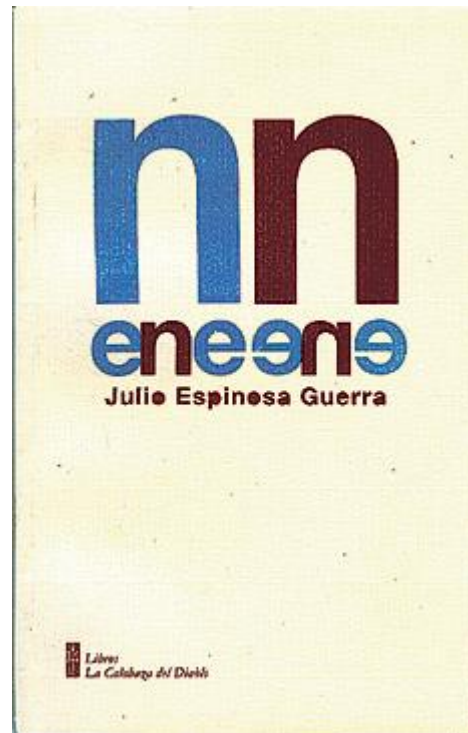
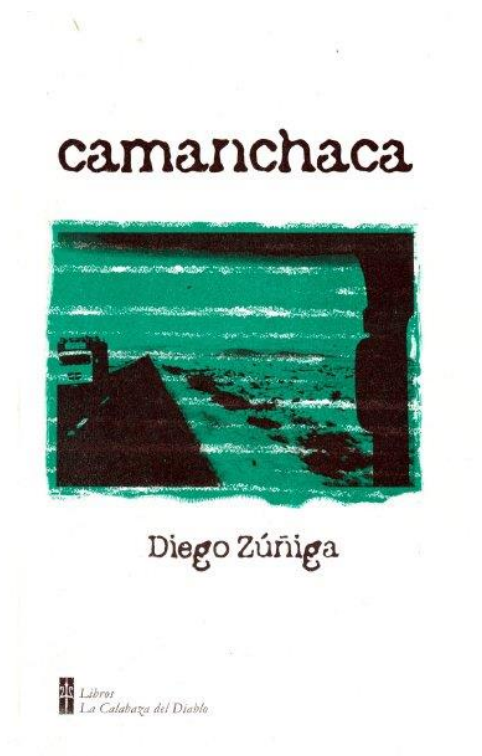
Exemples de couvertures

Cuarto propio (Chili)



1. Parejas lésbicas, Kena Lorenzini, 2010
2. Letras del desierto, Tania Avilés, 2016

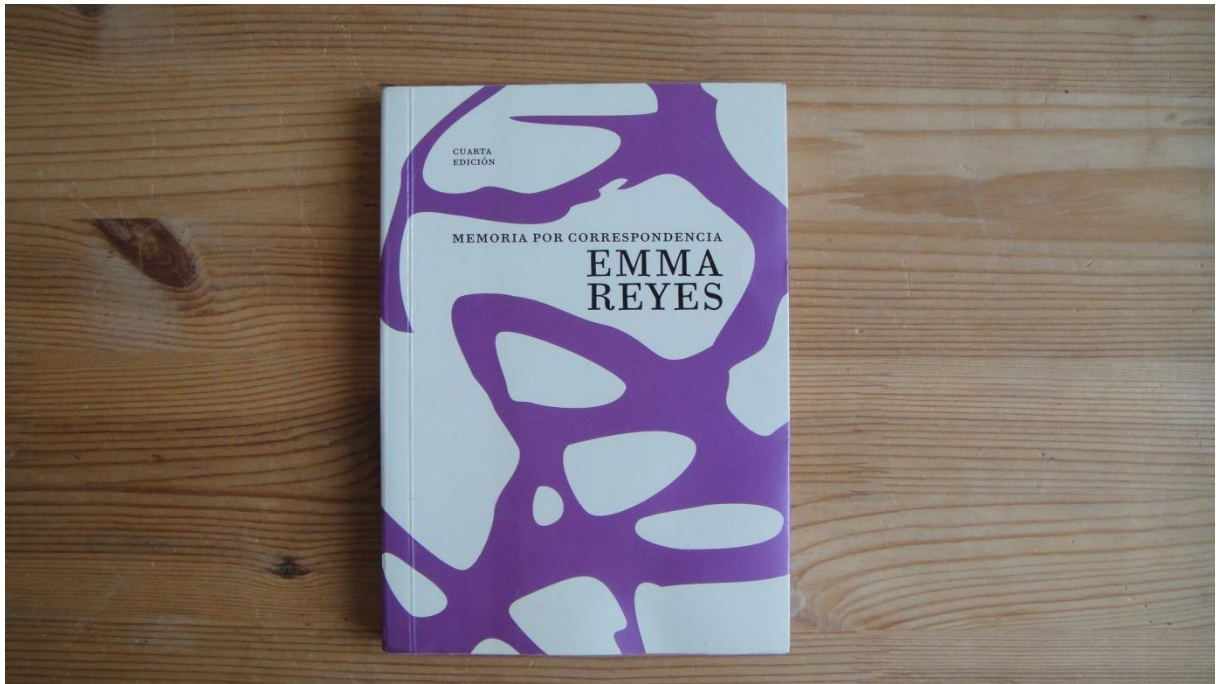
La Calabaza del diablo (Chili)



1. Diego Zúñiga, 2010
2. Eneene, Julio Espinosa Guerra, 2007

COLOMBIE

Laguna libros (Colombie)



1. Memorias por correspondencia, Emma Reyes, 2012

Tragaluz (Colombie)



1. Paraguas, María Villa, 2012

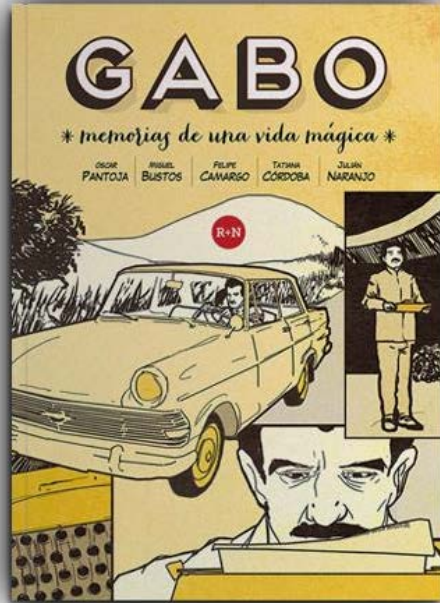
La Silueta (Colombie)



1. Virus Tropical, Powerpaola, 2015

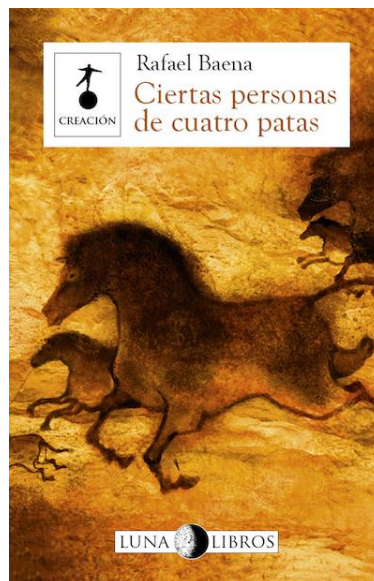
Exemples de couvertures

Rey + Naranjo (Colombie)



1. La chica de polvo, Jung Yumi, 2014
2. Gabo, memorias de una vida mágica, Oscar Pantoja, 2013

Luna libros (Colombie)



1. Ciertas personas de cuatro patas, Rafael Baena, 2014

Editorial Robot (Colombie):

COSTURAS

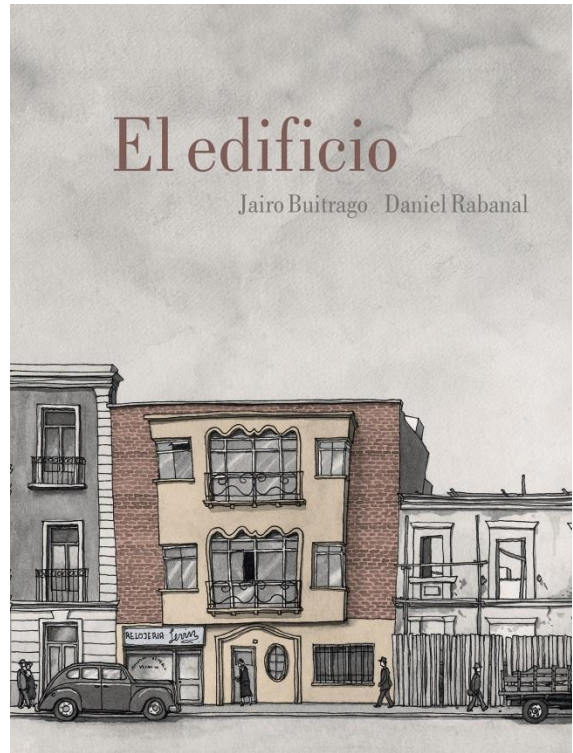
POWERPAOLA ALEJANDRO MARTÍN



1. Costuras, Powerpaola / Alejandro Martín, 2013

Babel libros (Colombie)

Ivar Da Coll
Chigüiro
y el palo



1. Chigüiro y el palo, Ivar Da Coll, 2006
2. El edificio, Jairo Buitrago / Daniel Rabanal, 2014

Exemples de couvertures

ENTRETIENS EN ESPAGNOL

Nous proposons ici des comptes rendus d'entretiens réalisés à l'ensemble de l'échantillon.

Nous avons retranscrit l'intégralité des propos des éditeurs (à l'exception des moments où ils ne parlaient pas de notre objet d'étude) et nous les avons classé par rubriques.

Les propos des personnes rencontrées ont été fidèlement retranscrits.

ARGENTINE

El 8vo loco

Entretien avec Ana Ojeda

Août 2013

Introducción

La paradoja nuestra es que todos nos planteamos y tratamos de autodefinirnos, porque es paradójico que la etiqueta editorial independiente cobije a editoriales como Eterna cadencia que tienen una librería, un bar, una editorial muy sólida, con sellos como Clase turista que son 2 pibes y un comedor, o como somos nosotros.

Entonces ahí, para decirlo figuradamente, existiría la multinacional independiente y la recontra independiente.

Yo últimamente prefiero referirme a proyectos editoriales que no tienen lucro, porque yo con el 8vo, que lo hago con Roco Carbona que es mi compañero, nosotros dos hacemos toda la cadena de producción del libro y nunca vemos nada porque, incluso cuando vendemos, la deuda es tan enorme que nunca jamás llega para encontrar el equilibrio ni remotamente.

Para nosotros una venta de 1500 ejemplares sería un recontra *blockbuster*. Yo te hablo de dos ejemplares por mes, por título, cosas mínimas, es casi un goteo. Y si seguimos haciendo esto no es porque nos vaya bien, o por rédito económico o ni siquiera porque podamos sostenerlo económicamente a partir del propio trabajo. Sino que uno tiene una idea y para realizarla nosotros ahorramos con nuestros trabajos de día y por la noche decimos vamos.

Entonces por eso yo hago esa distinción: hablar de proyectos editoriales, porque también hay tres zonas diferentes: una es el mercado editorial, otra es el sector editorial y después está la industria editorial. Por eso digo lo que digo, que lo nuestro son proyectos, no son ni industria ni mercado: más motorizados por la libido personal que por otra cosa.

Porque nosotros sacamos tiradas de 50 ejemplares este año y al siguiente ese libro no existe más, no sabemos ni dónde está ese libro. Es una lógica que depende mucho de estos nuevos modos de producción que nos permiten hacer bajas tiradas, digitales, no es POD, es otra estructura más sencilla. Yo corrijo, armo, hago todo y me ahorro esa plata y cuando tengo 1500 pesos digo bueno voy a hacer 20 ejemplares de tal libro y existe el libro, y lo cuelgo en la internet, para que circule.

Yo creo que por lo menos acá en Argentina donde está hoy la trinchera de lucha es en el decrecimiento enorme de lectores. El siglo pasado, cuando Piglia saca su primer libro tiraban como si nada 15 000 ejemplares y hoy en día sería un bestsellerazo, 15 000 no tira ni Planeta. Entonces algo pasó entre el 70 y hoy en día. Pero yo no tengo las herramientas sociológicas para pensarlo, pero pasó. Y los argentinos compran cada vez menos literatura argentina contemporánea, compran Borges, Arlt, Cortázar, pero en un país con tanta pluralidad de escritores, tanta en todas las décadas es extraño.

Catálogo

Nosotros tenemos una colección de reediciones de la década del 20 de en Buenos Aires. De esa década quedaron Borges, Arlt, Girondo tal vez. Y detrás de esos hay tantos que son fabulosos y que están vigentes hoy. Por ejemplo Mariani tiene un libro de 1925 que se llama Cuentos de la oficina en donde él capta la angustia de estos tipos que pasan el día entera en el laburo, y eso es lo que me pasa a mí todos los días. Y a ese tipo lo reeditamos nosotros, pero es difícil porque no somos nada.

Y solo publicar a Borges vende, claro, pero se pierde una pluralidad enorme. Y faltaría una política estatal de largo aliento que reeditara por décadas, pero no a uno a cientos, y nosotros queremos reeditar el 20, pero somos dos personas, con tres, cuatro trabajos y no podemos.

Independencia

Otra pregunta es por qué la etiqueta de independiente tiene ese valor que tiene? Y es por ese valor que tantos proyectos se quieren apropiarse esa etiqueta, y eso a pesar de que no dice nada porque en realidad no somos independientes de nada. Pero Colihue, digamos, una empresa con 30 o 40 empleados, se considera independiente. Y al lado están estas personas solas dando vueltas por una ciudad con libro bajo el brazo.

Mercado / Profesionalización

Desde hace un tiempo se reseñan cada vez más libros de ediciones inexistentes, a nivel de conformación societaria, quiero decir. Porque se llegó como a un nivel de factura y si vos agarrás un libro nuestro o de Milena Caserola, tiene la misma calidad que uno de una multinacional. Lo que ahora estamos disputando es la concientización de que el proyecto, por más que no sea rentable, tiene una calidad equiparable con cualquier otro proyecto realmente rentable.

Por ejemplo con el 8vo tradujimos un libro de Aimé Césaire, compramos los derechos con una ayuda de la Embajada Francesa para la traducción y el gran problema en todo ese proceso, que fue larguísimo, fue que yo no tenía sello de directora editorial. O sea, cuando fui a la Embajada de Francia tenía que presentar unos papeles sellados que decían que yo era directora de mi empresa y yo decía yo no tengo una empresa, soy una persona que hace libros. Y ellos me decían, bueno, pero igual necesitamos firma y sello. Entonces fui al lado de mi casa, me encargué un sello cualquiera, les dije que pusieran Ana Ojeda, directora editorial, lo puse y ahí todo funcionó (risas).

Entonces ellos equivalían que si no es una estructura empresarial, hay algo que falta.

El tema de los independientes se juega en el costado marginal del comercio editorial. Es decir, cómo seguir haciendo libros sin que el rédito sea en ningún momento un polo. Yo, por supuesto, si logro vender la tirada de un libro para hacer otro me encantaría, pero eso no es que me determine el hacer o no hacer el proyecto. Y eso desarma a los sellos que son comerciales, y les toca cambiar incluso o traicionar los ideales con los que comenzaron.

Nosotros como editoriales independientes muchas veces cobramos [hablando sobre las editoriales que hacen pagar a los autores], a veces incluso el autor dice yo tengo esta plata y la quiero poner y nosotros ponemos otra plata y a veces se hacen también *fundraisings*. Hay mil maneras de juntar la plata. Y salvo que te encuentres con alguien delirante todos entendemos que para hacer libros se necesita plata y en algún lugar hay que encontrarla. Lo raro es que hay sellos que se presentan como puros y después ves que no hay selección, se acepta es al que paga. Y yo lo entiendo, pero es una cuestión de mitos.

Pero lo que me interesa es decir que una pequeña editorial que no logra vivir de lo editorial no hace peores libros que una editorial que sí vive de publicar.

Entonces deberían dejarnos acceder a subsidios, para libros, para viajes a las ferias, y nosotros no podemos aplicar.

Comienzos

Me recibí de licenciada en Letras en la UBA, especializada en literatura argentina y América Latina. Cuando salgo me invitan a formar parte de la cátedra dirigida por Beatriz Sarlo, literatura Argentina Contemporánea. Y yo tuve que hacer un trabajo sobre Nicolás Olivari, un autor fundamental para nosotros, escritor de tango, poeta, escritor, que trata sobre lo grotesco.

Cuando termino de cursar letras conozco a Roco Carbone, que venía estudiando Arlt. Él hacía su tesis de doctorado sobre el grotesco en Arlt, yo Olivari, y él se da cuenta que hay una serie de escritores que vienen y salen de Martín Fierro, van a Boedo, un montón de autores que no están cómodos en ninguno de los dos lugares, y postula que hay una tercera zona que escribe la inmigración, y con un nivel literario tan alto que era ilegible para los contemporáneos y por eso no entraron en el canon, quedaron escondidos. Y entonces todos esos libros no se reeditan. Y me pasó con Olivari, que yo necesitaba uno de sus poemarios y no lo encontraba, no estaba en la UBA, no estaba en La Biblioteca Nacional, en ningún lado. Y Roco, que estaba haciendo su doctorado en Zurich, es decir que había venido y se había devuelto, y yo me devuelvo con él, y encontré el libro en Hamburgo! Una cosa absurda. Pero no solo lo encuentro en Hamburgo sino que voy a la Biblioteca Nacional de Zurich y me lo traen, y me lo fotocopian! Entonces una vez que tuve la fotocopia, me dije no puede ser que para encontrar este material que es fundamental para nosotros, haya que irse a Hamburgo, entonces la idea del 8vo loco nació ahí.

Eso fue a finales del 2005.

Yo tipeo todo el libro y con *Quark Express* armo un libro y lo veo hoy y digo qué horror pero en el momento nos parecía fantástico. Y lo hacemos y lo editamos y lo imprimimos. Sacamos 500 ejemplares, los agotamos. Eso lo hicimos para una editorial muy chiquita que se llamaba Malas palabras Books. Los derechos, le firmamos un contrato al hijo y le decíamos que le íbamos a liquidar en cuanto lo vendíamos y se le pagó.

Después yo me independicé y armamos el 8vo y lo volvimos a hacer el libro. Y esa segunda vez se lo vendimos a la Conabip, que es una comisión que compra libros cada año para abastecer las bibliotecas públicas. Entonces ahí nos sentíamos como Gardel con guitarra eléctrica, esto es facilísimo, viste.

Después de eso nos enfrentamos con la realidad.

Sacamos entonces el primero el poemario de Olivari, después su primer libro de cuentos, después 2 antologías de cuentos y una obra de teatro de Enrique González Tuñón. Después sacamos a Roberto Mariani y eso no se lo pudimos encajar a nadie!

Y como todo eso lo teníamos que imprimir en offset, teníamos que sacar tiradas de mínimo 500 ejemplares. La mayoría de eso los tengo todavía en mi casa. Mi biblioteca llena de eso. Odio esos libros no los quiero ver más.

Y empezamos a sacar libros de literatura latinoamericana de autores que no fueran leídos acá, tampoco tuvimos mucha suerte, porque nadie conocía a los autores y nadie nos hizo una reseña.

Hubo un momento, tipo 2007, en el que dijimos, bueno si esto funciona largamos todo lo demás y nos dedicamos a esto y lentamente la vida nos fue demostrando que a nosotros no nos funciona como un negocio.

Organización

Yo: Pero llevamos hablando de todo este rollo de la independencia ¿y tú en dónde trabajas, Ana, digo, el trabajo para pagar las facturas y el pan?

(Silencio) Yo actualmente trabajo en Planeta (risas, muchas, muchas risas).

Soy jefa de preproducción de Paidós.

Es muy, muy bipolar. Yo de 8 a 4, que son mis horarios en Paidós solo hago copyright, copyright, copyright. Y de 4 a 12, copyleft, copyleft, copyleft.

Nosotros empezamos de la nada. No sabíamos nada de nada. Y cuando empezás, emulás lo que tenés alrededor. Yo había trabajado en otras empresas editoriales, más chicas que Planeta pero que eran empresas editoriales, y tratábamos de hacer, trabajando de otra cosa, pero firmar contratos, liquidar el 10%, tener un distribuidor y progresivamente, de a poco primero y ahí cuando conocí a Matías de Milena Caserola estalló todo y me di cuenta que sostener una estructura tradicional con las herramientas y el tiempo que tenemos nosotros es completamente imposible.

Además con un día a día que pudo estar lleno de desilusión, porque si vendés 4 libros al mes, no lo podés sostener ni al punto anímico [interesante que en vez de abandonar la editorial prefirieron dar un cambio radical]. Es una porquería. Pero al mismo tiempo te pasa que te juntás con tus amigos y a los 10m ya estás pensando en el próximo libro que vas a sacar y sí hagámoslo. Entonces, a mí me generó una liberación enorme el darme cuenta que hay también otra manera de hacer libros. Quiero decir, por ejemplo yo hoy público sin firmar contratos, sin pagarle a nadie, es un acuerdo en beneficio de ambos, digamos, y bueno así van saliendo las cosas.

Y lo que te permite esa informalidad es una potencia enorme, porque de repente vos en un año podés tener 10 o 15 libros que con la otra manera podías tener 1 o 2.

Tirada

Hoy depende:

Sacamos de 50, 150, 200, depende del libro.

Distribución

Distribuíamos con un distribuidor que se llamaba Baradaco. Pero yo para distribuir con él tenía que darle al menos 300 ejemplares. Para que él vaya a las librerías. Pero eso era una cosa muy onerosa para mí. Porque no es muy factible que un lector entre en una librería y digo Ay, qué libro desconocido, de un editor desconocido y de un autor desconocido, lo voy a comprar. Y el libro escondido además en algún estante.

Errores tontos, que sacamos unos libros de los que estábamos orgullosos, muy novadores, con dos autores, cada uno por una tapa, pero los libreros solo lo catalogaban con el nombre de unos de los dos autores y cuando venía la gente a buscar al otro decían que no lo tenían. Todo mal.

Entonces ahora lo que hacemos es que en la página tenemos un link a un distribuidor que se llama La periférica que se encargan de, si vos les mandás un mail ellos te mandan el libro. Y están empezando a aparecer las librerías atípicas, se llaman acá. Librerías en consignación en sus casas (como la vaca mariposa). Para mí eso es ideal, porque yo le consigno 5 libros y si los vende me pide más. Porque si no yo dejo durmiendo libros años en librerías hasta que hacen devoluciones porque necesitan liberar espacio pero me los devuelven destruidos, no me los pagan y yo no los puedo volver a vender.

No me sirve para nada eso (consignación). Y además hoy todos mis libros están en internet, así que si vos lo querés leer no lo tenés ni que comprar.

Copyleft

Es progresivo. Al comienzo colgábamos partes. Capítulos, el prólogo. Y un día, a mitad del año pasado, mi página me la hacía un amigo, de ediciones Godot, y yo cada vez que quería subir algo, yo se lo mandaba él lo subía y yo le pagaba por su tiempo. Era una web mediada, yo no podía hacer nada por mi cuenta. Hasta que un día digo: ¿no es mejor tener un blog? No pago, es mío, hago lo que quiero. Y bajamos la página y abrimos el blog.

Y después, yo estaba cargando todo el material y me digo por qué subo 40 páginas del libro y no el libro entero. Y vuelvo al principio, si yo lo que quiero es que haya más lectores, no me importa si me compraron el libro o no. Si me compran algunos bien pero no me van a hacer rica, me da igual. Pero sí me importa que quien quiera leer a Césaire, lo lea, y debatamos cuál es la importancia de editarlo hoy, o cual es la validez de traducirlo al español rioplatense, y oír a Césaire diciendo boludo.

Traducción

Pero sí me importa que quien quiera leer a Césaire, lo lea, y debatamos cuál es la importancia de editarlo hoy, o cual es la validez de traducirlo al español rioplatense, y oír a Césaire diciendo boludo.

Yo traduje a Césaire. Aprendí francés acá y lo traduje a rioplatense contemporáneo. El habla como si hablara hoy acá con nosotros. Boludo, gato, estoy remamado, dice Césaire.

Porque digamos para mí el “tu” es cacofónico, yo siempre hablo de vos, siempre. Y yo siento que hay un imperialismo lingüístico que nos lleva a pensar que hay un demerito en la lengua que nosotros usamos por demasiado cotidiana, demasiado oral, pero el rioplatense es una lengua riquísima. Y nosotros nos tragamos todas las traducciones y nos las tragamos entonces por qué los otros no se adaptan a nosotros.

Pero acá hay una cuestión muy complicado y es la cuestión de los derechos internacionales. Por ejemplo cuando yo compré Césaire yo no les podía hacer entender que yo quiero nada más los derechos para Argentina, incluso si me los das solo para Buenos Aires, mejor, y ellos me decían, no, imposible, tiene que ser América Latina, tiene que ser España y América Latina, y yo les digo pero voy a sacar 300 ejemplares, cómo carajos quieres que mueva el libro.

Obturan el canal y es muy difícil hacerles entender que habría que hacer una partición. España a España y América Latina a América Latina . Y les convendría más porque nosotros podemos tener una percepción más certera de América Latina que un español. Pero en Europa lo ven de la forma fácil, le vendemos a uno y ya está y a nadie le importa si circula en América Latina o no.

Pero ahí volvemos al tema del mercado editorial, no les sirve como redito pero debería importarles culturalmente. Dejennos hacer a nosotros nuestras propias traducciones.

El español neutro es un engendro asqueroso y que no habla de nada. Si vos querés claudicar tu idioma por vender más. Bien. Pero es lícita la postura opuesta. Permítanme ejercer mi lengua.

Precio

Entre 175 y 200 pesos.

Catálogo

Tenemos un libro de Straface (autor consagrado) porque se lo pedí, le mandé el link le gustó y mandó. Y el próximo año tenemos un Aira, nos consagramos (risas). Yo lo perseguí hasta que me dijo que sí. Y aclaramos de entrada que no firmamos nada y que no pagamos nada, para que no haya malentendidos.

Nosotros no le pagamos a los autores [sobre lo de narrativa rioplatense que son varios autores]. Les damos dos libros, porque son muchos autores, y después ellos compran, porque la idea es que el propio autor compre y ayude a su vez a vender y a difundir, ellos los compran más baratos y los venden más caros, los compran a 15 y lo venden 25, pueden ganar, y tradicionalmente se cree que el lector debe ser la fuente de lucro de la editorial, pero nosotros pensamos que el autor puede ser el sostenedor en parte de ese proyecto. No paga la edición pero adquiere sus ejemplares. Entonces funciona para los dos. Porque al editor le entra plata y el autor tiene los libros o para venderlos o para regalarlos.

Nosotros apuntamos a que el autor sea un punto de difusión y de venta y de promoción del libro. Hacemos muchas presentaciones. En galerías y nos va bien. En una noche a veces recuperamos la plata de los ejemplares impresos (con los 10 libros de la narrativa autores más pintores).

Librería virtual

Para nosotros es buena la librería virtual porque el lector al que le apuntamos nosotros es el lector que nos va a venir a buscar. Y eso funciona. La librería virtual tiene dos ejemplares de cada libro. Cuando los vende yo se los vuelvo a dar. Y ellos envían y me pagan luego, cuando venden. Para mí es más eficiente. Antes yo tenía que decirle a alguien ve a tal librería o a tal otra sin saber si tenían el libro o no y sin saber si el librero lo iba a encontrar.

Pero dentro de todo hay de todo, para todos los gustos, somos todos editoriales plurivalentes.

Nosotros pertenecemos durante varios años a la Cámara argentina del libro. Pero ninguna actividad nos servía. Si nos servían los llamados de la Conabip porque nos enterábamos. Pero el resto de las cosas no nos servía. Y empezaron a subir la cuota y me desasocié. Si vos sos una empresa sí sirve ser socios, pero para nosotros que no tenemos esas aspiraciones comerciales no nos sirve.

Y ellos claramente están a favor del copyright y le hicieron un juicio a un profesor de Puan de filosofía porque subía los libros a un blog porque sus estudiantes no podían pagárselos y porque además con lo de las fronteras no entran fácil muchos libros. Le hicieron juicio.

Clase Turista

Entretien avec Esteban Castromán

Septembre 2013

Nacimiento Clase Turista / Trayectoria editores

Con Iván y Lorena (que son pareja), que son los otros socios, somos amigos hace muchos años, hace 15 años, amigos de la vida. Iván estudió Letras en la UBA, yo estudié Comunicación en la UBA y Lorena psicología. Y siempre coqueteando con proyectos literarios, siempre escribiendo : nos pasábamos novelas cuando éramos más chicos y siempre queriendo hacer un proyecto que tuviera cierta singularidad como en términos de edición, no sabíamos muy bien qué era, no tenía forma todavía, era algo intuitivo. Hasta que un día, por el año 2005, se nos ocurrió armar una antología de poemas nuestros y de ahí empezar a pensar a editar libros, armar una editorial.

Primeras publicaciones

El primer libro, de poemas nuestros, fue *Horny Housewife*, y después hicimos dos libros más. Es decir lanzamos la editorial con tres libros. Una antología de poesía iraquí contemporánea y una antología de poesía africana contemporánea.

La antología iraquí estaba revestida como un sobre bomba y la africana como un peluche de un gorila albino, de Copito.

Eso era una forma particular de entrar en el mercado, pero también fue por costos. No teníamos guita para imprimir mil. De hecho entre paréntesis ya nadie imprime mil, las editoriales chicas no imprimen mil, hoy, por ahí el sistema de impresión digital (POD) permite sacar tiradas de 200 ejemplares. Pero en esa época, la tecnología no nos dejaba o los costos no estaban tan en auge con este sistema de impresión. Entonces lo que nos dijimos fue, bueno, hagamos una edición artesanal.

Pero ninguno de nosotros venía del diseño gráfico, y no teníamos el fetichismo del libro, pero nos dimos cuenta que todo lo que es manual es desalienante, te saca un poco de lo intelectual y el trabajo manual te lleva a otro lugar, el contacto físico con el libro.

Pero en esa época no había nada de romanticismo con eso era más bien una cosa práctica.

Tirada de los 3 primeros libros

200 de cada uno, después 100 más de cada uno y después recibimos un subsidio de la ciudad, en la época de Tellerman y sacamos 400 o 500 más de cada uno. Unos 700 u 800 de cada uno. Que para un libro de poesía es una locura, es mucho, pero también tiene esta cosa de libro objeto que le da una doble entrada. Es una manera de proponer algo distinto, algo pop. Sería más como ver a un rockero hablando de literatura que a un viejo con traje y corbata.

Greyskoll: tirada digital de 350 ejemplares

Aprender el oficio

Entonces tomamos un curso de encuadernación, compramos una impresora láser, una guillotina, todo eso, un quilombo, y empezamos a hacer los libros. Hubo una feria que se llamaba Periférica en el Centro Cultural Borges, finales de 2005, y contratamos un espacio sin tener los libros ni los títulos entonces todo fue correr para llegar a esa feria.

Y esos tres libros fueron el lanzamiento de la editorial.

Libros

Horny es poesía pero tiene un carácter bastante narrativo. Eran microhistorias que cooperan y funcionan y que tratan sobre la vida cotidiana post-crisis. Y nos parecía que estaba bueno tener una mirada distinta de una realidad, sin reivindicar el realismo, pero igual daba cuenta de algo.

Entonces en la tele, en CNN, por ejemplo, veíamos que los iraquíes eran todos terroristas. Entonces había una mirada muy sesgada de eso entonces dijimos qué pasa si hacemos como un zoom in de las experiencias de los iraquíes por un lado y de los africanos por otro lado a través de la poesía, de la literatura. Leíamos entonces suplementos literarios de *The Guardian*, cosas aquí, porque acá reseñas de esas cosas no existen,

Entonces buscamos nombres, preguntamos y por internet, redes sociales, conseguimos los contactos y les escribimos y obviamente no entendían nada del proyecto: un argentino que quiere publicar poesía iraquí era lo bizarro de lo bizarro, los meta-bizarros.

Entonces leíamos cosas que habían sido traducidas al inglés en un blog o publicados (menos uno que vivía en Costa Rica y escribía en español) y de los africanos en inglés o en francés.

Y lo que recibimos fue en general cómo vive un iraquí hoy en el mundo contemporáneo. Nos interesaba ese pulso, el de ir a comprar una papa y que te caiga una bomba, pero también nos interesaba los más mini del cotidiano, sin la bomba, que te das cuenta que era muy parecido a la sensibilidad nuestra: qué significa ser un outsider del mundo, estar contra la potencia y cosas así. Y claro, había diferencias pero también muchas similitudes en percepciones cuando una iba más allá del prejuicio.

Diseño y lectura / Libro objeto / Catálogo

Y funcionaron muy bien. Porque el diseño de los libros también ayuda mucho, tal vez más por el diseño que por la poesía, pero también era como una trampa boba para nosotros porque bueno, si uno compra el libro por el diseño, el libro queda igual arriba de la mesa y alguien en algún momento lo va a abrir. Entonces es una forma distinta de llegar, pero el objetivo es llegar al lector y así incluso podemos llegar a gente que nunca en la vida compraría poesía.

El *Manual de supervivencia* fue el 4to libro de esta colección. Es una mezcla loca entre novela de horror, manual de autoayuda, ficción, investigación, humor y novela gráfica. Fue el más vendido, tenemos que reeditarlo, lo traducimos a inglés. De ese sacamos más o menos 1000. Es un quilombo hacerlo porque hay que hacerlo pastito por pastito pero está bueno porque eso nos abre puertas.

Nosotros en España somos distribuidos en varias librerías. Estamos en *Ivory Press*, librería, galería de arte, distribuidora. Cuando fueron a una feria en Madrid el libro que más vendieron fue el *Manual*: era barato, ellos venden libros muy caros, y era raro y barato, entonces eso nos ayuda, el cuidado que le damos. Entonces es interesante ver como circulan los libros.

En México hicieron una obra de teatro con el *Manual*, en una cárcel. Una locura. Y la cuestión es a dónde te puede llevar la literatura y los libros. Publicás, abris los ojos y estás en una cárcel en México, llena de chilangos presos adolescentes viendo una obra de teatro inspirada en tu libro. Delirio. Pero eso inesperado es lo que también nos interesa. Y ese tipo de proyectos, no solo Clase turista, que tienen un twist, pueden crear cosas así, te pueden llevar a otros lugares.

Distribución/ Tamaño y evolución

Empezamos a distribuir por Asunto impreso, con Guido Indij, que pasó también por la Feria Periférica y dijo si quieren les distribuyo. Después no nos sirvió ese tipo de distribución porque perdíamos el control de nuestros libros. Nosotros tenemos tiradas cortas, poco libros y por ahí nos conviene más estar en 10 librerías pero a las que uno va y se hace amigo del librero. Y ahora nos estamos distribuyendo nosotros. Con la distribución nos volvimos más hippies. Fue como una cosa medio a la inversa, fue raro. Aunque el día de mañana de pronto volvemos a una distribuidora y vamos hasta a cadenas. No es que estemos en contra de eso pero habría que cambiar la matriz del negocio, tal vez hacer más tiradas o cuando tengamos más títulos, pero por ahora estamos bien, nos hacemos amigos de los libreros charlamos.

Así está bien a esta escala, tal vez con otro volumen tal vez convendría tener más cobertura en términos geográficos.

Después, también cuando viajamos a Rosario a Córdoba dejamos libros pero eso es complicado porque los libros se pueden perder, o uno no llama o y esos libros quedan medio en la nube sin distribuidora

Ahora en términos de negocio editorial habría que armarlo de otra manera para que funcione mejor, sistematizarlo pero a esta instancia todavía no ha ocurrido.

Lo internacional ha sido otra cosa, siempre aconsejados por el editor de Vox, y siempre cargando libros, valijas gigantescas que no se pueden ni mover. Pero esos cruces se aprovechan para eso.

Quisimos hacer un tour a España, amigos nos pasan contactos de otros, hablamos con gente, conocemos mucha gente

Mercado /Distribución y librería

Hay una relación cara a cara que si bien es la era de lo digital, ver a la gente está buenísimo. Lo mismo con el autor, con la librería. En realidad no creo que sea un mercado enorme, hay más bien diferentes mercados que son diferentes en las diferentes ciudades. Es mejor conocer a la gente y ver cómo funciona cada mercado. Hablar con los libreros nos da eso. Igual cuando conocemos a otros editores, de acá o de otros lados (por ejemplo de México) hablamos de cómo les va a ellos, de cómo hacen y eso nos sirve a todos, al menos en este nivel nuestro con nuestros tamaños respectivos.

Existen ahora las cosas de cocina de autor, *slowfood* hoy en día, vuelven las pequeñas tiendas y no solo las cadenas. En los 90's era más la apertura, el neoliberalismo, intentar vivir como vivían los *yankees* en las películas de los 80's que veíamos. Y nos dimos cuenta que esos eran lugares cualquiera. Tal vez hoy busquemos el pequeño plus. Tal vez queramos volver a acercarnos a las cosas, en vez de estar cerca de cosas gigantes y más frías. El editor como productor cultural, haciendo cosas.

Organización interna

En realidad no es muy claro eso, pero sí hay algo es más con respecto a la gestión. Ahora Lorena es la que llama a las librerías, hace el Excel con las cantidades vendidas. Antes no había un responsable pero nos dimos cuenta que había cosas que mejorar y ya nos organizamos más.

Yo me encargo más de contactos con las instituciones y proyectos paralelos e Iván más diseño y la web. Pero en general para armar los proyectos nos juntamos los tres y nos sentamos a pensar qué queremos hacer.

Todos tenemos trabajos paralelos. Yo trabajo en comunicación, Iván también para festivales y Lorena es psicóloga, tiene pacientes, trabaja en hospital.

Local

En general nos reunimos en la casa de Iván y Lorena, en Villa Crespo.

Colección Greyskoll

Colección *pulp*, trabajar con los géneros, tipo Bruguera de los 60's, 70's, colecciones populares para todo el mundo, reivindicar todo eso. Hacer eso como novelas a pedido a escritores que no escriben género pero hacerlos entrar en la realidad latinoamericana a través de lo fantástico. Entre 2 y 4 por años.

Vivir de la edición

La editorial tiene más un rol de productora cultural. Y ahí es de repente donde podemos generar dinero, no para vivir exclusivamente de eso pero sí para reinvertir por ahí en la editorial o irnos de vacaciones. Por ejemplo hicimos Mental Movies, Zona futuro para la Feria del libro, ahora Colombia en Bs As, antes México en Bs As en la puerta de Eterna Cadencia, estuvo buenísimo. Todo esto crea lazos con la gente.

Ferias del libro

En 2010 viajé a la Feria de Frankfurt porque Argentina era el país invitado. La idea era ir ahí, pero no sé a qué porque ahí uno va a vender derechos, pero me dije para vender Mental Movies allá y hablamos con gente de todos lados y no salió nada pero las cosas salen por la tangente. Ahí conocí a alguien, a Gabriela Adamo, y me dijo que fuera a Berlín donde un amigo, conocí a Cucurto, a Mairal y a todo ese grupete. Después nombran a Adamo presidenta de la Feria y la felicito en un mail y me dice che, después hablemos y armamos algo. Me dijo que quería renovar la onda de la Feria y la idea que quedó fue armar este espacio donde ocurre todo lo emergente, todo lo alternativo. La Feria solía ser lo *mainstream* y este lugar hacía que gente que nunca iba a la Feria fuera, lecturas de poesía, bandas de rock. La idea era llevar lo que ocurre en el *under* en el sótano ahí arriba. Y se llenó de gente y se le dio otra visibilidad a otras cosas, intentar cambiar la agenda, hablar de la movida de las independientes. Hacer que un público más masivo conozca cosas que están muy en el microclima de la literatura. La Feria fue una suerte de vidriera. Y el día siguiente el eje de la Feria fue el Boom de las editoriales independientes y se invitaron hasta a los que están en contra de la Feria.

También vamos a las Ferias nacionales, como la de Córdoba. Pero igual no participamos mucho en Ferias, cuando nos invitan sobretodo. Incluso a la FLIA nunca fuimos, así nos parezca genial. Pero no se ha dado. El año pasado íbamos a ir pero no teníamos libros, cosas así.

Problemas

Primero el armado de los libros. Hicimos un curso, aprendimos pero no somos Funes con su militancia por la encuadernación.

Pero luego fue todo lo comercial. Eso siempre es lo más difícil para cualquier editor independiente a escala chica (Mansalva, Eterna Cadencia ya tienen estructuras más consolidadas, más profesionales, por ejemplo). Para nosotros lo más difícil es consolidar un mercado. Nosotros queremos trascender ese pequeño público de las lecturas literarias, de la gente informada, llegarle a más gente.

El problema es cómo hacer un proyecto sustentable en el tiempo. Ese es el problema de todas las editoriales más chicas.

Precios

Entre 60 y 80 pesos, pero que sea lo más barato posible teniendo en cuenta el trabajo manual lo que nos interesa es que se lean los libros, que circulen. Lo ideal es armar un dispositivo de lectura distinto.

Estatuto jurídico

Yo soy autónomo, y soy el responsable directo, pero como el libro está exento no tributa IVA, la editorial, la empresa de comunicación sí.

Boom de la edición independiente

Lo que en un momento fueron las bandas de rock garage, ahora es tener una editorial. Se puso de moda. A mí me parece genial. Es una manera de tomar los medios de producción, casi en términos marxistas, no esperar a que alguien venga a tocar la puerta sino uno producir las condiciones de producción para hacer lo que se te cante, para llevar adelante tu sueño, mostrar tu literatura, dar tu punto de vista del mundo. En definitiva una editorial, o cualquier proyecto artístico, pero una editorial es un proyecto entre comercial, artístico, proyectual, comunicacional, integra muchas cosas: es un recorte del mundo que uno quiere dar a partir de los libros que edita: es un discurso, una toma de posición frente a un montón de cosa. E intentar hacerlo, algo que viene mucho del punk, el DIY, hacerlo como lo hacía Belleza y Felicidad con fotocopias. Lo importante es cuando de repente tiene el estatuto de libro ya no es una fotocopia, ni un fanzine, es un formato de libro, una manera, tras la crisis de armar un montón de cosas. Llevar adelante proyectos con los recursos que tengas a mano. Las cartoneras o nosotros, no es cierto? Es decir no hace falta ser Mondadori, es reunir varios textos, tener un proyecto editorial con un buen criterio editorial y eso me parece que es genial. Y sobretodo postcrisis eso abre muchas puertas y nacen muchas nuevas cosas.

La pregunta que uno se hace después a través del tiempo es quién es sustentable, qué tipo de proyectos pueden durar, pero en definitiva también está bien los que aportan un poco y no permanecen. También tiene valor lo efímero.

Pedagogía de la edición independiente

Dimos un taller en España y en México y en Bélgica (no nos dieron video proyector entonces pasábamos con el net-book, bueno muy latinoamericano) y hay alumnos que armamos editoriales. Y está buenísimo. Era un Manual de instrucciones para cómo armar una editorial de guerrilla. Empezábamos con Rousseau hasta un video de los Pistols: cómo los libros cambiaron el mundo. Cómo hacemos nosotros para hacer cosas a partir de un libro o editorial. Y después les enseñábamos cómo hacer un libro y después, el último módulo, ya que tenés un libro que hacés: distribución, prensa, un poco de marketing, breve, pero las bases que puedes dar en un taller de 8 horas. Al comienzo lo habíamos llamado terrorismo editorial, pero bueno, hay gente que no entendía que era un chiste, entonces se volvió Manual de guerrilla.

Independencia

Significa ser pobre. Es una cuestión de recursos...

Hay dos partes, por un lado la más económica que es decir queremos hacer un proyecto, nos juntamos, tenemos una energía y no le debemos nada a nadie, hacemos lo que se nos canta. Es avanzar hacia donde querés ir sin tener que dar explicaciones, me parece que es eso.

Y bueno lo de la restricción económica es relativo porque puedes tener mucho dinero y también publicar los libros que querés publicar. Si cada editorial por más grande que sea edita lo que quiere editar, está perfecto. No me interesa todo eso del heroísmo del pobre y el rico malo, la cuestión es otra, el lado romántico del sufrimiento judeo-cristiano no me interesa, decir nosotros cocimos los libros con nuestras propias manos y el otro es un careta porque tiene dinero no viene al caso. Eso es una cuestión que afecta otras dinámicas, innegables, por cierto, pero independiente yo creo que es hacer los proyectos como uno quiere sin rendir cuentas y sin depender de una mirada ajena para tomar decisiones. Esa libertad de decisión es vital para la vida, no solo para la edición. Obviamente que uno no es libre al cien por ciento. No estoy hablando de un anarquismo utópico pero es tener un margen con el que uno se sienta cómodo, poder confiar en su intuición.

Planes a futuro

Más Greyskoll. Tres libros más. Uno de la editora de Pánico el pánico. Carl Sagan remixeado en formato poema. Colección de moda alienígena. *Last gal*, la chica que muere de última en las películas.

Artesanado / E-book

Comprar trapos en el Once, buscar estampillas reales de Iraq, doscientas estampillas de Iraq, para qué nos preguntaban y ahí tenemos un acercamiento a otros mundos. Después no sé si hacerlo toda la vida, pero ahora nos da otra mirada del libro.

Pero no estamos en contra del digital, nos parece muy bien. Igual utilizamos sobretodo facebook, antes newsletters por mail. Lo básico.

No estamos contra el e-book pero hay algo que todavía no, es como ver una película en un teléfono, está bien pero no es la misma experiencia. Yo leo mucho en el celular, pero un libro entero no sé.

La discusión hace un par de años era terrible : todos preguntaban si iba a desaparecer el libro y era triste como discusión, tal vez era solo para vender, tal vez ya no se hable tanto de eso.

Internacional

Queremos ver si abrimos la colección Greyskoll en México en y en España, con escritores de allá, como con Mental movies, trabajando con centros culturales (Centro cultural de España, la cineteca de México).

Entropía

Entretien avec Sebastián Martínez Daniell

Août 2013

Inicios/ Catálogo

Nace por el 2004. Primero con una anécdota más humana y luego con una parte más conceptual. Los integrantes de Entropía nos conocíamos de un tiempo. Por un lado está Valeria Castro, ella había estudiado la carrera de edición en la UBA. Luego está Gonzalo Castro, el hermano de Valeria, y yo que teníamos escritas sendas novelas, una cada uno, que estaban inéditas. Y hay un cuarto integrante, Juan Manuel, que tenía más el *know-how* gráfico, que había trabajado más en revistas pero sabía cómo funcionaba eso. Gonzalo, Juan Manuel y yo somos compañeros del secundario. Nos conocíamos de principios de la década del 80. Por el 2004, Valeria se decide finalmente montar la editorial y nos convoca en principio como autores pero a los pocos meses nos llama para que colaboremos con ella en el armado de la empresa, del emprendimiento, más que la empresa, como editores.

Y la editorial empieza de una forma muy humilde. Empieza con los títulos de estos dos autores completamente desconocidos, que éramos nosotros dos (Sebastián y Gonzalo). Y a mediados del 2004 empieza a circular muy moderadamente el nombre de la editorial, teníamos un catálogo muy exiguo, pero con la ventaja tal vez que los libros eran atractivos, con una edición muy cuidada. Y a comienzos del 2005 se nos acerca una mujer que se llama Graciela Goldchuk, que es académica de la universidad de La Plata y tenía a su cargo el trabajo de conservación y de catalogación del patrimonio de Manuel Puig. Y el hermano de Puig estaba con ganas de editar la correspondencia inédita de Puig. Nos hacemos amigos y se da ese proyecto. Se dan las dos circunstancias que salimos a la calle con dos libros de correspondencia inédita de Puig que causan cierto revuelo en el ambiente literario y son reseñados en todas partes y se hace revuelo y se hacen presentaciones y va mucha gente. Y al mismo tiempo publicamos el primer libro de una autora argentina que también es dramaturga, Romina Paula, que publica su primera novela con nosotros y que también es una figura más o menos conocida en el ambiente teatral porteño, entonces ya con esos dos títulos bajo el brazo la editorial empieza a sonar con más fuerza y comienza todo este esfuerzo que recibimos mucho material inédito para evaluar y se nos empiezan a acercar proyectos y la editorial empieza a crecer naturalmente y así la editorial empieza a adquirir su nombre desde hace 10 años y el prestigio, cualquier sea que tengamos en estos tiempos.

Eso en cuanto a la anécdota fundacional de la editorial. Por otro lado esto se da en una situación histórica determinada, que tal vez ya te lo hayan dicho, que es la Argentina post-crisis. Después de la gran crisis de 2001, una de las grandes consecuencias es la gran devaluación de la moneda que tuvimos en su momento. Esto modificó un poco el mercado aquí en cuanto estábamos acostumbrados durante toda la década del 90 a que nuestras librerías fueran copadas por títulos llegados desde España y de golpe esos títulos eran carísimos y llegaban mucho menos y las librerías empezaban a requerir material y eso abrió la puerta a nuestra editorial y a tantas otras. A Entropía, a Interzona, a Adriana Hidalgo, luego a Eterna Cadencia. Empezaron a surgir editoriales pequeñas, independientes o como las llamemos, y empezaron a ocupar un espacio que estaba vacante ante comercialmente que estaban ligados a los cambios macroeconómicos que se habían dado en la Argentina. Y al mismo tiempo, sacando lo comercial, a nivel de textos, a nivel creativo, el tiempo de crisis había como parido a todo un movimiento de escritores jóvenes que se llamó, aunque ahora ya está pasado de moda, La nueva narrativa argentina, que son autores digamos nacidos entre 1970 y 1980 o un poquito más que tenían mucha producción de textos, de novela, de cuentos, de ensayos que no encontraban vehículos de publicación, porque las grandes multinacionales, que por su lado seguían con su proceso de concentración en pocas manos y esas cosas, en un contexto de contracción económica, habían cerrado sus puertas a las propuestas de riesgo : solo publicaban a aquellos que ya estuvieran consagrados, y

poquitos, y el resto eran órdenes que llegaban de Madrid o de Barcelona o incluso de Londres o de Roma para ver cómo se armaba el catálogo. Entonces con mucha producción de textos, con una requisitoria de parte de los lectores y de las librerías, las grandes editoriales muy renuentes, muy tímidas a publicar material nuevo, es que se abre el campo para editoriales como la nuestra y todas las demás que mencionamos. Luego abren Mardulce, Mansalva y todas esas que nacemos al mismo tiempo. Interzona y Adriana son un poco anteriores a la nuestra, Eterna un poco posterior, pero todas nacen ahí entre el 2000 y el 2006. El contexto en el que van naciendo es ese. De libros que se vuelven muy caros para el lector y que además muchas veces no le hablan de su realidad, y que acá había autores talentosos publicando muchas cosas que no encontraban un cauce. Se crea este movimiento. No quiero decir que este movimiento superase ni en volumen ni en calidad a las grandes maquinarias industriales que pueden ser como Random o Planeta o todos los grandes monstruos. No es que esto se imponga a aquello, pero sí que supo crear como su propio público, su propio círculo de lectores, su propio mercado que no es quizá masivo pero que es numeroso, que viene de la academia, de los propios autores, de la gente que está vinculada con el cine, con el teatro. Hay en grandes ciudades de Argentina un público que era y sigue siendo muy receptivo a este tipo de propuestas que hacíamos nosotros.

Entonces por un lado te hice el cuentito de qué pasó con Entropía y por el otro el contexto histórico de qué pasó con las editoriales independientes, eso es más o menos lo que marca el inicio. También hubo editoriales que nacieron y quedaron en el camino. Hubo muchos experimentos. Te habrán hablado de Eloísa Cartonera, que es una propuesta distinta, que tiene que ver más con lo social además.

Línea Editorial

Al comienzo, lo que teníamos definido era una especie de política editorial definida, sabíamos lo que queríamos publicar y lo que no queríamos publicar. No teníamos un plan en el sentido de primero van a salir estos dos y después estos dos, porque de hecho cuando decidimos fundar esta editorial no teníamos más que estos dos libros [los de ellos]. Pero todo empezó a llegar. En ese momento había tan pocos cauces por los cuales canalizar todo lo que se estaba escribiendo en la Argentina, por lo cual los primeros años fueron fabulosos en términos de la calidad del material que te llegaba. Llegó lo de Romina, lo de Iosi Havilio, del 2004-06, libros que nos causaron un impacto importante. A ellos dos ya los han publicado en muchos países y los seguimos publicando. Luego apareció el fenómeno de Pola Olaixarac (2008), que hizo mucho ruido, Pero al comienzo no teníamos un plan preciso, lo que hicimos fue sacar esos libros a la calle, después la fortuna, con el mérito que tengamos o no en eso, de que se nos acerque Romina y el material de Puig, y eso nos dio una visibilidad y nombre que abrió muchas puertas, con lo positivo y negativo que eso conlleva. Lo positivo es que llegaron libros para publicar que nos entusiasmaron mucho y también que empezaron a llegar cantidades de cosas que eran horribles, y que siguen llegando. Yo ahora ya no lo cuento, pero los últimos años tuvimos promedio de 120 propuestas por año, de las cuales editamos 5. Lo demás se descarta. Pero ojo, no todo lo que se descarta está malo, pero es una cuestión de coherencia con respecto a nuestra línea, y a nuestro tiempo y presupuesto. Si tuviéramos todo el dinero y tiempo del mundo en vez de 5 publicaríamos 9 o 10, pero los 110 restantes fueron cosas que no nos gustaron.

Así que no hubo un plan, pero en el fondo sigue sin haber un plan definido. Lo que tenemos es un estilo, un tono, unos márgenes dentro los cuales nos manejamos. Y bueno, hoy sí ya sabemos qué es lo que vamos a publicar de hoy a más o menos fines del año que viene. Vamos cerrando los títulos y se arma solo el plan. Y es un plan que surge por el estilo de la editorial. Las decisiones se toman sobre el texto. No es que digamos este año nos convendría publicar cuentos. Es llega un libro de cuentos que nos guste y este lo publicamos sin importar si acabamos de publicar ya dos libros de cuentos.

Línea Editorial / Catálogo

Colecciones:

Tenemos la colección de novela, de cuento, tenemos una que se llama apostillas, donde entra todo aquello que es difícil de calificar. Otra que se llama Crítica que son ensayos sobre literatura. Y tenemos la colección Puig, con tres títulos. Este año vamos a sacar por primera vez un libro de poesía, que no nos animábamos y tal vez no nos animemos más. Es un libro muy específico de Alberto Escuder (generación y línea de Juan Gelman). Y una pequeña colección de antologías, con 2 títulos, 1, dramaturgas argentinas jóvenes y otra de cuentos sobre Buenos Aires. En carpeta está arrancar con la colección cine, sobretodo de crítica.

Libro de Herzog:

Como casi todo lo de Entropía. Se nos acerca un autor que no es nuestro, Ariel Magnus, que ha vivido mucho tiempo en Alemania, nos conoce, tenemos buena relación, editamos a su esposa, y él nos propone ese libro, dice que es fascinante, le pedimos una prueba leemos la traducción de varios capítulos, nos encantó, nos llamó mucho la atención que no estuviera traducido al español, y fuimos adelante. Fue una propuesta, no la buscamos.

Evolución / Organización

Ahora vamos a hablar mal de la editorial, no mal pero vamos a hablar de cosas serias. Lo cierto es que tenemos una linda casa para trabajar, pero somos 4 personas que hacemos la editorial en este momento.

Pregunta: ¿Los mismos desde el comienzo?

No. Juan Manuel, se terminó yendo, sobre todo por cuestiones laborales. De hecho, digamos justamente, de los 4 que somos yo además de la editorial, tengo otros tres trabajos, no es que vivo de la editorial. Mi trayectoria profesional. Yo estudié comunicación y ejercí el periodismo durante muchos años, gráfico como radial. Pero siempre he escrito, soy escritor. Y en realidad no estudié nada relacionado con la edición. Valeria sí. Gonzalo es diseñador gráfico, además de novelista, es muy multifacético, tiene también cuatro largometrajes. Y Juan Manuel había estudiado periodismo pero se había dedicado más al diseño editorial, no tanto escribir notas, como yo, sino más a editar y poner en página, más armar revistas. Ninguno estudió letras. Y ahora estamos, Gonzalo, Valeria, yo y Federico Falco, que también es escritor, cordobés, que se sumó y nos da una mano.

Pregunta: ¿Alguno vive de la editorial?

Federico está trabajando con nosotros más establemente, aunque también dicta talleres literarios. Valeria vive, más que de la editorial para la editorial, digamos. Yo no, yo tengo trabajos, Gonzalo también tiene otras ocupaciones. Digamos a mí con lo que saco de la editorial no me alcanza ni remotamente para vivir entonces salgo a laburar en otras cosas, y así fue un poco desde siempre.

Y digamos no es el caso de Pablo (Eterna), su proyecto es muy distinto, pero nosotros tuvimos muchos años sin que pareciera ningún tipo de retribución, y ni siquiera ahora es redituable, ahora estamos un periodo en que no da pérdidas. Pero estamos todavía lejos de que esto sea rentable. Ojalá lo sea en algún momento.

Número de títulos

Tenemos un catálogo de 42 títulos. En 2013, un año prolífico, vamos a sacar 7.

Tirada

No hay muchas diferencias entre las máximas y las mínimas. Hemos tenido que hacer algunas reimpressiones y reediciones de algunos títulos que han caminado muy bien. Los de Romina, los de Pola, el de Herzog, el primero de Gonzalo. Pero nuestro margen general es lo más bajo 800 y lo más alto 1500. Cuando pensamos que el libro va a ir bien, vamos con 1500, cuando vamos más tranquilos 800.

Y yo, yo no sé bien que cifras se manejan, pero para nosotros un libro que vende 1500, es un éxito, un verdadero éxito. Un libro normal es un libro que vende 400, 500 ejemplares.

Chile/Argentina

Chile tiene dos cosas. Primero tiene una tradición que no tenemos nosotros y que no tiene Colombia. Los poetas tienen más peso que los que se dedican a la narrativa, incluso a nivel intelectual, como Parra o Neruda. Aquí hay y ha habido excelentes poetas pero es otra cosa. Aunque es interesante, y para ser justos, esta movida de editoriales independientes que surge recientemente tiene un antecedente en la década de los 90 en las editoriales de poesía. En los 90 todos tenemos un libro de Ana Porrúa que analiza el periodo de los poetas de los 90. Fue como una generación interesante, digamos Garamona vivió todo eso, Damián Ríos también. Nosotros somos, no te digo los herederos de esos movimientos de poesía, pero sí fueron ellos los que empezaron con esto aunque claro, de modo más pequeño porque la poesía mueve muchos menos números.

Tirada

Acá en realidad cuando yo te digo que 800 es una tirada mínima es que es una tirada donde el costo por ejemplar no se te dispara. Porque si vos editás, imprimís menos de 800, cada libro sale a la calle con un valor muy alto.

Precio

Nosotros tenemos fama de ser muy baratos y de cierto modo queremos revertir eso. Es difícil hacer un promedio pero digamos nuestros libros más caros salen 120 pesos. Los más baratos (sin contar un par de excepciones) en 60. Entre 60 y 120, aunque hay pocos de 120. Yo de promedio diría 70 pesos. Y estamos como desactualizados en los precios. Cuando una va a las librerías se da cuenta que es difícil sacar un libro por menos de 80 o 90 pesos. Incluso los amigos de las otras editoriales nos retan a veces. Nos dicen por qué lo pusiste a 65, este libro tiene que valer 80 (risas).

Distribución comercial

Tampoco ninguno de nosotros está muy formado en lo comercial. Ahora entendemos un poco más después de tantos años de trabajo. Pero toda la parte comercial tuvimos que aprenderla medio a pulmón. Y tuvimos nuestro comienzo épico que la distribución la hacíamos nosotros con una mochila al hombre yendo de librería en librería.

Distribución

Pasamos por varias experiencias. Al comienzo era a pulmón. Cargar la mochila de libros y tocar las puertas de las librerías una por una a ver cuál te daba cabida y cuál no.

Después pasamos por una segunda etapa de distribución tercerizada. Que alguien por fuera de la editorial se encargaba de eso. Tampoco nos terminó de convencer porque teníamos muy poco control. Y después volvimos a tenerla nosotros pero teniendo un poco más de personal, haciendo logística, un chico que se encargaba de ir y venir y de cobrar.

Y ahora en general lo que hacemos es las cobranzas las seguimos haciendo nosotros pero la distribución física de los libros se encarga una empresa que existe acá en Argentina que es como si te dijera una empresa de transportes especializada en libros. Se llama Flugel. Entonces ellos se encargan de pasar de recoger los libros por aquí, van a la librería, dejan los libros, les firman el remito, vuelve y después te trae todos los sobres con todos los remitos firmados. Ellos hacen este servicio para nosotros y para otras editoriales entonces tienen ya todo el circuito de la librerías armado y lo manejan. Y está funcionando bastante bien, porque son muy ordenados, prolijos.

Y nosotros muchas veces vamos a cobrar. Aunque hay cosas que ya se realizan a esta altura mediante transacciones bancarias virtuales, pero en algunos casos vamos a buscar un cheque o algo.

Pregunta: ¿Pero afuera de Buenos Aires?

Bueno, eso para nosotros es un problema enorme el tema del interior. Tenemos como distribución muy específica en algunas librerías de algunas ciudades del interior de la Argentina, en Córdoba, en Rosario, en La Plata y estamos en algunas cadenas que tienen llegada al interior, pero nos cuesta mucho llegar a esos lugares porque no tenemos infraestructura para manejar eso. Evaluamos, nunca nos decidimos por motivos comerciales, en contratar distribución solo para el interior, pero todavía no estamos muy convencidos.

Nuestra editorial es muy casuística, todo se va resolviendo caso por caso de repente. Digamos un librero en Córdoba nos llama, quiere tener nuestros libros, le decimos bien, cuáles, nos manda una lista, hacemos un paquete, se lo enviamos, después hacemos las liquidaciones por mail, se nos manda la plata por correo cuando haya un monto que tenga sentido ser cobrado y así. No es un tema que tengamos resuelto. Y lo mismo nos pasa con el exterior.

Distribución en el extranjero

Nosotros no somos exportadores. Hay algunos exportadores, gente que se dedica a llevar libros de Argentina para otras librerías de afuera, que nos han pedido cosas específicas del catálogo para llevar. O lo compran en firme y se lo llevan y ellos lo negocian allá (y en alguna librería de Madrid estamos, de Barcelona, en un par de México, de Lima), pero son casos específicos de esta gente que está llevando los libros, no somos nosotros que exportamos. Ellos se acercan y les entregamos los libros.

Porque también hay un tema de complejidad burocrática. Vos para exportar tenés que pasar a otra categoría de empresa y empezar otro tipo de impuestos y hay que tener otro calibre que nosotros no tenemos.

Nosotros somos una Sociedad a responsabilidad limitada, una SARL. Creo que tenés que ser sociedad anónima para exportar, o tal vez se puede pero tenés que hacer un papeleo imposible y nosotros no tenemos mucha paciencia para esas cosas.

Pero bueno, nosotros tenemos muchos desafíos por delante. Pablo ya te habrá hablado de esto de los 7 Logos.

Ferias del libro / Asociaciones de editores

La experiencia de la Feria del libro de Buenos Aires fue muy buena. Nosotros ya hemos estado en tres, no consecutivas. Estuvimos en dos, después dejamos de estar por dos años y volvimos. Ahora la última vez. Pero esta es la primera vez que vamos con algo tan organizado como los 7 logos. Las veces pasadas que estuvimos también estuvimos con agrupaciones de editoriales, pero esta vez parece todo más sólido y más serio. Es un buen proyecto, antes hacíamos acuerdos para ir a la feria y después se disolvía, este no se limita solo a eso. Ahora se trata de organizar esta iniciativa que tiene que ver con estar presentes en las ferias de aquí, en la ferias de afuera, estar presente en las ferias del interior de la Argentina, y también con muchas cosas como hablar con la gente de la Cámara del libro para ver qué beneficios podemos tener. Tiene que ver más con tener una mayor presión, de lobby, digamos.

Pregunta: ¿Ustedes hicieron parte de las otras asociaciones, como fueron EDINAR y todo eso?

No. Es que no está existiendo mucho eso aquí en Argentina. Somos por supuesto socios de la Cámara del libro, pero tampoco es que eso sirva de mucho. Tenés algunos descuentos a la hora de sacar el ISBN y ese tipo de trámites pero no tiene grandes beneficios.

Pregunta: ¿Y ustedes reciben subsidios?

No.

Pregunta: ¿Para las traducciones?

No. Bueno, de nuestros cuarenta y dos títulos hubo dos que recibieron algún tipo de ayuda. Uno fue el de Herzog, a través del Instituto Goethe, que financió la traducción. Y con la antología de los barrios, que tuvimos apoyos del gobierno de la ciudad, que más que pagar la impresión fue el trabajo del antólogo.

Derechos de Autor

10% del precio de venta al público.

Relación con los autores/ Oficio editorial

Excelente, yo qué sé. Es muy cálida, directa y personal. De hablar y de charlar de todos los pasos del proceso. De la edición en sí del libro, de la corrección, del diseño, de todo lo que tiene que ver con la promoción del libro también. De todo desde la producción hasta todo lo que viene después. Si el autor tiene como una debilidad por tal medio, pues insistir más por ahí para que salga una reseña donde él quiere. Si al autor le parece importante que el libro lo tenga un fulano que vive en París, mandarle el libro a París. Es una relación muy cercana y muy humana. De estar mimando un poco a los autores.

En los procesos de edición hay autores que son dóciles y otros que son inflexibles en sus decisiones. Eso es caso por caso.

Siempre en general, la última palabra la tiene el autor para nosotros. Vos le planteás las cosas, te peleás un rato, discutís, pero si ves que está empacado decís bueno, es tu libro. O bien, no nos ha pasado nunca, pero supongo que si no se llegue a un consenso con el autor no publicaríamos el libro. Jamás hemos publicado un libro con el que el autor no esté de acuerdo.

Mercado

Yo: Sobre texto sobre valores (escrito por Valeria sobre los 7 logos para Pagina12):

Muchas veces la lógica del mercado y la lógica del capitalismo, digamos, está vinculada con el hecho de que las editoriales que somos más o menos similares deberíamos competir por un mismo público para afirmarnos, pero la experiencia de los 7 logos indica todo lo contrario : que nos va mejor cuando tenemos espíritu de cooperación más que de competencia. Que poniéndonos objetivos comunes, las editoriales similares estamos consiguiendo más cosas que las que podríamos conseguir si estuviésemos cada uno por su lado, digamos.

Y después el resto de las colaboraciones son más simbólicas. A nosotros no nos gustan digamos las editoriales que cofinancian los libros con sus autores. Nos parece que el autor es autor y el editor es editor y el autor no tiene que poner un peso. Después si le va bien al libro cobrará regalías y si le va mal no cobrará nada, pero digo, eso también se maneja por el lado del anticipo. A qué autores nosotros, a qué *pocos* autores, les pagamos anticipo y a cuáles no. Porque eso es plata a riesgo. Lo hemos hecho muy, muy pocas veces. Entonces el autor no pone un peso pero tampoco recibe. Solo los más consagrados que han recibido, Mario Bellatín, Daniel Link, pero los autores más de nuestra generación no reciben anticipo.

Libro digital

Es una discusión interna que tenemos. Yo creo que hay que ir hacia eso. Y discutimos sobre los riesgos de meterse en eso. Yo creo que es una progresión medio inevitable y se nos va a venir todos encima. Creo que hay que ver cómo se puede hacer uno adaptar eso del modo menos traumático posible. Yo soy lector de e-books y me parece fabuloso. Como editor no sé si las herramientas están del todo dadas en la Argentina como para meterse ciegamente en eso. Hay algunos que están probando con una plataforma que se llama Bajalibros, no les funciona mal, pero hay que ver cuál puede ser el riesgo de piratería. Y en este sentido, no apostamos por el *copyleft*, no vamos a liberar nuestros libros. Queremos que la editorial encuentre rentabilidad. Por ahora, va desde ese lado. Por ahora funcionamos de forma más tradicional. Yo creo que ediciones electrónicas de nuestros libros van a estar circulando. Habrá que ver en qué momento y cómo las vamos dosificando. Yo creo que una posibilidad sería reservar las novedades al papel y después de un rato llevarlos al formato digital. Dejarlo dos años en papel y después subirlo a la red.

Yo creo que hay que dar el paso, pero hay que ver cuándo y con quién.

Redes sociales

Habíamos arrancado muy fuerte en la época en la que se utilizaban mucho los blogs. Seguimos teniendo nuestro blog porque se nos hace una herramienta interesante, digamos, todas las reseñas de los libros van a parar ahí. El blog lo tuvimos prácticamente desde que existe *blogger*. En *facebook* estamos y tuvimos que crear otro *facebook* porque copamos la capacidad de amigos. Este año abrimos *twitter*, y Fede se encarga de eso, prensa y redes sociales.

Uno nunca sabe cuál es el impacto real de lo virtual en la economía real, pero sí tratamos de darle mucha bolilla a eso.

Problemas

Yo creo que la falta de perseverancia es el primer problema, el riesgo de caer en la falta de perseverancia. En varios aspectos, porque hay que tener paciencia, hasta que se te reconozca. Por suerte nosotros tuvimos una experiencia exitosa a ese respecto. Fuimos pacientes y finalmente nos ganamos el lugar y estamos como posicionados en el lugar en que estamos. Tenemos nuestro nombre ya armado a lo largo de 9 años.

Luego a nivel comercial, vos sabés que con un emprendimiento de este tipo vos vas a perder plata al principio, al menos encarándolo así como lo estamos encarando. Otra cosa es si vos tenés un proyecto en el que vos le cobrás a los autores, eso ya se plantea más como un negocio.

Pregunta: ¿Pero hay muchas editoriales que están haciendo eso?

Bueno hoy en día creo que son muchos menos, pero a comienzos de los 2000 eran muchos. Me parece que eso ha quedado un poco de lado pero hace 10 u 8 años era muy común.

Entonces lo comercial vos sabés que eso, al menos al comienzo va a ser así. Vas a poner plata y plata y plata y el flujo de dinero solo va a empezar a funcionar más adelante.

El resto después depende de la capacidad y el talento de los editores. Alguien te podrá decir: el riesgo es que vos seas un semillero de autores y después se te vayan a las editoriales grandes. A mí me parece que a veces pasa pero no tanto. También tienes gente que se va y a veces vuelve porque se siente mejor acá.

Nosotros no tenemos contratos de exclusividad para libros futuros. Hacemos contratos de algunos a 5 algunos a 8 años de derechos sobre la obra y hay una cláusula no de exclusividad pero sí de preferencia. Pero nunca hemos sacado a relucir algo así. Si algún autor se quiere ir a otra editorial, preferimos conservar el buen vínculo con él y ver si el día de mañana vuelve con otro libro, mejor eso que ponernos a pelear.

Y las traducciones las negociamos nosotros excepto en los pocos caso que los autores tienen agente.

Relación con los autores

Con respecto a los autores, está el caso de Sergio Chejfec. Es el caso de autores que han publicado con editoriales mayores de envergadura (Estaba en Alfaguara) y se decide por acercarse a nosotros, lo que nos llena de orgullo. Gente que se baja de las grandes para estar con nosotros.

La editorial va a cumplir el próximo año 10 años y recién está entrando en una etapa de equilibrio. Eso y la distribución, que es el mayor desafío logístico, son los dos grandes problemas.

Distribución/Librerías/Cifras

Porcentajes de distribución:

Acá lo clásico es que entre el distribuidor y la librería se queden con el 50%, 40 y 10, 40 para la librería. En general es esa la proporción. Hay casos, en general las cadenas se quedan directamente con el 50% entonces eso te sube al 60% porque hay que sumarle 10 del distribuidor.

Pregunta: ¿Están presentes en muchos puntos de venta?

En capital federal en muchísimos, en el interior en menos. En Capital, en Buenos Aires y alrededores en muchos, bueno, muchos, tendremos, 50 puntos de venta. Buenos Aires es una ciudad con muchas librerías. Creo que estamos en todas las librerías. Hay algunas nuevas en las que no estamos, hay algunas más específicas que son más de viejo de usado. Pero más o menos esa es la cifra de puntos de acá. Y en el interior,

en todo el resto de Argentina, tendremos 15 puntos de venta: hay una desproporción muy grande. Pero bueno, Argentina es un poco así en todo.

Independencia

En el texto que hicimos con Valeria que vos mencionabas (Página 12) la conclusión que sacábamos de nuestra experiencia es que nosotros no somos independientes sino interdependientes entre nosotros. A ver, siempre se cuestiona un poco el mote de la independencia. ¿Uno es independiente de qué? La respuesta más racional a esa pregunta sería: nosotros somos independientes de los grandes intereses multinacionales que están atrás de gran parte del mercado literario planetario. Hay hoy en el mundo, o en occidente al menos, 5, 6 grandes conglomerados que manejan el 60% de todo el volumen de textos que dan vuelta en el mundo. Entonces uno es independiente de esa marea, digamos.

Ojo, esto no quiere decir que a pesar del gran volumen, ellos no tengan también muy buenos libros. Dentro de esa conformación de catálogos tan gigantesca, tienen grandes aciertos. Pero entra todo. Random House publica a Coetzee pero también libros de recetas de cómo preparar un chili tejano.

En las editoriales independientes lo que tenés es cierta libertad para realmente darle una identidad y una personalidad a tu catálogo que ellos no tienen. Ellos están atados por motivos comerciales a darle una fisionomía a su catálogo que le resulte rentable en los términos más tradicionales incluso en términos del capitalismo del siglo 19, en términos de lo que se invierte y de lo que se recibe.

Nosotros no, tenemos hasta la libertad de fracasar, lo que es muy importante. De editar este libro, vender 10 ejemplares, pero estar orgullosos que ese libro esté en el catálogo, porque es un apuesta literaria en la que yo creo y me parece que hicimos un aporte a lo que fuera, al panorama de letras local, o latinoamericano o mundial o del barrio. Y tenemos esa libertad que es maravillosa. Cuando uno habla con editores de grandes grupos, están un poco amargados. No sabés la poca cantidad de libros que puedo editar de los que me gustan, me dicen. Por año puedo meter dos, dicen. Acá nosotros metemos hasta siete, por año, y todos los que editamos nos gustan.

Entonces somos independientes de esa lógica de capitalismo editorial que es la que se impone como dominante. Eso tiene cosas hermosas, como esta libertad y cosas más complicadas como saber que tenés que tener otros 3 trabajos además de este para poder hacerlo.

Ahí empiezan a surgir las nomenclaturas: que no somos editoriales independientes sino pequeñas o medianas o editoriales en España se les dice boutique, o editoriales literarias, que no quiere decir mucho, pero bueno, editorial de autor, también se les llama, donde el catálogo está formado con un criterio estético, en fin. Pero si la pregunta es por la independencia, yo creo que la independencia es de esa lógica del capitalismo de mercado. Pero ojo, es independiente pero no es ajeno. Nosotros también vamos a la librería y queremos cobrar por el libro que hicimos. Nosotros no liberamos, como en el *copyleft*, un bien simbólico sin esperar un bien material a cambio. Nosotros somos independientes entonces pero no ajenos a la lógica del capitalismo, y más o menos por ahí va la cosa.

Eterna Cadencia

Entretien avec Pablo Braun

Août 2013

Distribución

Una vez yo viajaba a Uruguay y me llevé libros de la editorial y me paran en la aduana: ¿Y, estos libros?, me dice el tipo. No, son libros para amigos, le digo. Y, claro, en realidad eran para librerías. Y me dice el tipo, No, no le creo. Porque usted tiene 15 de uno, 20 de otro, y así. Y le digo, tengo muchos amigos. Y el tipo: “No le creo”. ¿Y qué va hacer con esto?, me dice y yo, nada, lo que usted decida, como diciéndoles no te pienso coimear, y yo estoy seguro que el tipo se dijo, si le incauto los libros yo qué mierda hago con estos libros, entonces me dijo, bueno, que sea la última vez. Y ahí ya me dije, bueno, los libros pasan.

Catálogo

Nací, de Georges Perec, sale de mails a los herederos de Perec, a la gente que maneja sus derechos y así, tras mucho presionar, porque nos gusta mucho Perec, salió ese libro. Y es un orgullo para nosotros.

Oficio editorial

Nosotros tenemos una frase interna, que no repetimos para afuera, pero es algo que intentamos aplicar [el editor nos pidió no transcribir la frase ya que es bastante vulgar: en el fondo significa, para lograr los objetivos hay que ser terco]. Y yo creo que esto es lo mismo, cuando uno busca un libro, un autor, es un trabajo importante, y con tiempo, mucho tiempo de espera. A Perec lo esperamos un par de años, por ejemplo.

Comienzos de la librería y de la editorial / Trayectoria

La librería nace fruto de una suerte de desgracia que es una separación mía, con la mamá de mi hija. Nosotros trabajábamos juntos en proyectos sociales en la Villa 21 y cuando nos separamos, de común acuerdo, ella se quedó ahí y yo no y llegué a mi casa y me dije, bueno ahora que hago. Tenía mi vida resuelta y pasé a estar sin proyecto de vida y con una hija en camino y me encerré en mi casa y empecé a leer. Desafortadamente. Y debo haber leído, no sé, 300 libros en 6 meses. Leía 15 horas por día, paraba para comer. Y mientras tanto, qué hago con mi vida. Y un buen día, sin mucha sustancia, sabés, esas sinapsis que llegan, me dije bueno, y si abro una librería? Al día siguiente me lo volví a preguntar. Al tercer día empecé a pensar cómo me gustaría que fuera, y al mes y medio de pensar en eso a diario, me lancé y dije, bueno, hay algo acá, lo hago en serio y busqué una casa, porque yo había pensado en una librería que no fuera solo una librería sino también un pequeñito centro cultural de literatura, con un bar, y etc. Y un buen día abrí la librería. Entre la sinapsis y la apertura pasó un año y medio. La sinapsis fue en julio del 2004. Yo compré esta casa en sept de 2004. Hice todo el proyecto, el 20 de diciembre de 2004 fue el primer martillazo, porque

hubo que hacer una obra muy grande. Cuando yo compré la casa la vendían para tirarla abajo. Y el 20 de diciembre de 2005 abrimos la librería.

Yo no venía del mundo del libro así que a mí me costó mucho abrir cuentas, entender muchas cosas. Yo soy administrador de empresas. Manejaba empresas familiares y esas cosas y trabajé ahí un año de traje y corbata y me dije, no, no es. Y ahí seguí con mi exnovia, hicimos la Fundación en la Villa (y hoy seguimos ligados, yo me sigo ocupando de los fondeos de la administración) y nada, terminé en esto y hoy sí estoy seguro que es mi proyecto de vida.

Yo desde antes de encerrarme a leer ya era un lector muy por encima del promedio, bueno, pero como el promedio es uno o dos libros por año es bastante fácil estar por encima. Era un buen lector pero leía menos que un gran lector. Debía leer 35, 40 libros por año, dos por mes. Los clásicos sí los devoraba, pero era desprolijo.

Comienzos de la editorial

La fecha técnica de la llegada de la editorial es en agosto 2008, que es cuando lanzamos nuestros primeros tres libros. La fecha un poco más verdadera es en noviembre del 2007, cuando empieza a trabajar conmigo Leonora Djament. Tres meses antes yo (agosto 2007) había tenido una sinapsis parecida a la de la librería, tuve la idea cuando vi a un tipo entrar a mi librería con cajas de libros y yo me dije, ahora puedo ser yo el que entre con cajas de libros a otras librerías y conocí a Leonora, que estaba embarazada, y llevaba 10 años en Norma, se fue de Norma, y no sé por qué carajos confió en mí. Y nos encontramos, ella ya había cumplido un ciclo interno en Norma, pero seguía trabajando ahí, ella compró mi proyecto y viceversa y desde ese día hicimos un gran dúo laboral. Y llevamos hoy 107 libros.

Primeros libros

Cuarteto para autos viejos, Miguel Vitagliano, autor argentino; *Sexo y traición en Roberto Arlt*, de Masotta e *Introducción a la lectura* de Jacques Lacan, de Masotta también

Tirada / Evolución / Profesionalización / Distribución en el extranjero

Desde el comienzo hay bastantes cosas que han cambiado bastante poco. Desde el comienzo la idea siempre fue de hacer dos libros por mes (el primer mes fue excepcional porque fue el lanzamiento y decir acá estamos). La idea era sacar uno de ficción y uno de no ficción, y esas son nuestras dos grandes líneas. Y eso sigue, con sus vaivenes publicamos casi siempre dos libros por mes. Esa fue siempre la idea, hacer unos 20 libros por año.

Y con respecto a las tiradas hemos aumentado un poquito las tiradas porque hemos empezado a hacer un poco lo que buscábamos que era expandir nuestros territorios de distribución de libros a otros países y mejorar la distribución en Argentina. Y la tirada igual depende del libro. Antes el piso era mil, ahora es 1500 y ya no es imposible que a algún libro que le tengamos fe hagamos 2500 ejemplo, porque antes era Argentina solo y ahora estamos también en Chile, en Uruguay de forma fluctuante, en España, México y ahora en Colombia desde hace poquito.

Distribución

Desde el comienzo tuvimos muy en claro que por lo menos por muchos años íbamos a tener una distribución tercerizada. Ocuparse de una distribución es muy complejo. Porque no solo uno se tiene que ocupar de distribuir sino que uno también se tiene que ocupar sobretodo de cobrar, que es lo más complejo de todo. Y buscamos una distribución. Por suerte y sobre todo gracias a Leonora, que hacía mucho que estaba en este mundo, conseguimos rápido al Fondo de Cultura Eco. Estuvimos con ellos un año y pico y bueno, después nos comunicaron, con tiempo para que pudiéramos hacer algo, que iban a dejar de distribuir otros sellos que no fueran ellos, y encontramos a Waldhuter, que es hoy en día un distribuidor muy importante en Argentina, muy afín a nuestro trabajo: distribuye a La Bestia, a Mansalva, a muchos sellos españoles. Para mí hoy, y sobre todo como librería, es el distribuidor que menos querría perder. Y nada, conjuga con que además son muy buena gente y estamos muy contentos. Waldhuter nos distribuye a nivel nacional.

A nivel internacional, hicimos muchos intentos, no es fácil. Es complejo todo el papelerío de la importación, de la exportación. Es complejo, muy difícil que te paguen. Nosotros tuvimos malas experiencias en más de un país, diría que en todos los países, menos en España donde nuestro distribuidor Udel desde hace 2 años y medio siempre cumplió. En todos los otros países ha sido complejo, peor bueno, una vez más, el burro no coge por lindo, coge por insistidor y vamos y vamos y vamos y hoy en Chile yo estoy muy contento, sobre todo con la persona que hemos encontrado, aunque todavía nos falta trabajar, penetrar en librerías, en algunas estamos muy bien, en otras no tanto, pero hay que seguir trabajando siempre. En México también encontramos un distribuidor.

Sobre los libros que mandan al extranjero

Primero hay libros en el catálogo que no mandamos, algunos por tema de derechos, otros por decisión personal porque todavía no tenemos esa espalda de que nos tomen cualquier libro sin conocer al autor, que digamos Anagrama sí puede hacer sin problema porque es Anagrama y la gente confía en su catálogo. Y hay que ser muy cuidadosos. Hay veces mandamos 10 y como mucho 400 de algún título, pero la media debe estar entre 100 y 200.

Línea editorial

Tenemos dos grandes tradiciones, de Ficción y de No ficción. La ficción es ficción claramente literaria y nuestra idea es poner en circulación libros que nosotros consideramos que tienen su valor literario más allá de modas, más allá de lo que se crea que pida el mercado. Sobre la ficción, publicamos a autores argentinos, a latinoamericanos y hacemos traducciones. Y no solo publicamos autores vivos sino que también recuperamos obra de autores que no circulan tanto o que nosotros creemos que deben circular más. Como la obra de Felisberto Hernández, que no se encontraba, los de Perec, que circula poco y mal, lo que es una lástima porque es un genio. Tenemos mucho cuidado con nuestras traducciones, con nuestras correcciones, nuestros libros salen a la cancha muy preparados. En algunos casos hacemos 3 y hasta 4 vueltas de correcciones. Creemos que facilitarle la vida al lector también tiene que ver con esa rigurosidad.

Traducciones / Oficio editorial

Intentamos obviamente acudir a fondos que nos paguen las traducciones. Es muy complejo pagar traducciones y recuperar esa plata. Por más mal que se paguen las traducciones, porque la verdad es así,

bueno, acá todos cobramos poco. Es una realidad y hay veces da un poco de vergüenza pero también uno se da vuelta y le pagan a uno miserias. Uno vende este libro y se queda con el 40%, del cual el 10% se lo da al autor y se queda con 30% para pagar el libro, las correcciones etc. Y la librería puede decirte yo te cobro todo esto porque si no, no puedo pagar el alquiler. Y la explicación para mí es que no hay demanda y al no haber demanda todos sobrevivimos con las migajas de lo poco que la gente lee.

Tenemos traductores conocidos y buscamos no solo gente que conozca los idiomas sino que esté empapada con el tema (ejemplo, tres libros sobre la Escuela de Frankfurt) y que además sea escritora. Gente traduce bien, conoce bien y escribe bien. Y si tenemos que pagar un poco más por conseguir alguien mejor se hace. Y parte de nuestro trabajo es conseguir subvenciones y si no se consiguen muchas veces no se traduce el libro. Hay veces también pagamos traducciones que ya están hechas, como una de Scott Fitzgerald y como se habían cumplido 70 años y no teníamos que pagar derechos de autor, ese 10% nos incitó a hacerlo.

Organización interna

En la editorial somos 3/4 personas. Leonora, que es la directora editorial. Claudia, que es la que hace el trabajo duro: lecturas, edición duro. Y una persona que hace prensa. Y después estoy yo, que hago de todo.

Yo no tengo un salario (yo gano plata como dueño de todo esto, y si se gana plata se gana y si no veo como sobrevivo), las tres personas de la editorial cobran y trabajan desde el primer día, y los de la librería y el bar también. Desde el comienzo la idea fue hacer una empresa si bien independiente pero ante todo profesional. Acá se cobra el último día del mes, en blanco y etc. La idea es que esto es un proyecto a muy largo plazo y me parece que pagar bien y ordenadamente tiene que ver con que las personas estén cómodas y trabajen bien.

Yo no puedo dejar de aclarar igual que yo tenga una solvencia desde un lugar, de eso no caben dudas: una editorial que trabaje de esta manera es muy difícil que gane plata en los primeros años. Vos pensá que la misma estructura que yo tengo hoy con 107 libros es la misma que tenía cuando tenía un libro, o para 0, porque los primeros 3 meses yo pagaba salarios pero no habían salido los libros. Pero hoy tenemos 107 libros para vender. Del primero, ok, se venden 1 o 2 por mes, pero en la sumatoria ya permite que las cuentas ya estén casi en equilibrio.

Sobre las cuentas librería, editorial

Todo está mezclado, de que tenemos solo una cuenta de banco. Pero yo veo los balances de las dos cuestiones por separado y de hecho la librería le cobra a la editorial por los libros que vende. Le hace un precio amigo, y le hace una exhibición especial sin cobrarle exhibición pero sí, las cuentas son por separado, en realidad.

Comienzos / Trayectorias

Nombre de Eterna: “Le quería poner Desasosiego, lo que reflejaba mi estado de ánimo en ese momento y también la sensación que me da siempre de entrar en una librería y ver la cantidad de libros que hay y que no podré leer ni el 10%, no era por Pessoa, sino también por la sonoridad. Pero me convencieron que no, muy triste, y empecé a pensar en palabras que me gusten, cadencia me gustaba, pero sola no, y un día, en la obra, me llegó, Eterna cadencia es desasosiego, y quedó.

Ferias del libro

Sí, desde nuestro segundo año participamos en la Feria del libro de Buenos Aires, nos interesaba estar, pero nuestro interés quedaba ahí. Y fuimos armando como una continuidad con ciertas editoriales con las que siempre íbamos, algunas se fueron, otras se quedaron, y este año conformamos un núcleo en abril para la Feria de Buenos Aires, que se llama Los 7 logos. Y surgió este grupo, trabajamos un montón de tiempo, trabajamos desde sept del año pasado pensando en cómo nos íbamos a armar y después cuando terminó la feria todos nos dijimos esta experiencia la tenemos que aprovechar, no nos quedemos solo en la Feria. Dijimos entonces vamos a ir a ferias al interior del país, cinco este año, y a la de Chile, viene hay veces la Bestia como invitado.

Al internacional: nosotros vamos a Frankfurt, una vez cada dos años porque las finanzas no dan para ir todos los años y a Guadalajara vamos todos los años. Voy yo porque además también me sirve para la librería. Igual buena parte de nuestro catálogo, sobretodo el de No ficción, viene dado por conversaciones que surgieron en Frankfurt.

Políticas públicas

Yo creo que algunas cosas acá están muy bien. Vienen varias ayudas del Estado que vienen desde hace un tiempo, hay una Ley del libro que dice que hay un precio único del libro en todas las librerías, no hay IVA, aunque sí el librero termina pagando un montón de IVA de lo que compra que no tiene donde descargarlo porque no vende con IVA, entonces así hay 0 IVA igual se termina pagando por lo cual es un 0 un poco mentiroso. Pero, o sea, yo no creo que haya una política integral del Estado para fomentar la lectura; hay atisbos: en un momento se regalaban libros en las canchas de fútbol pero la gente los usaba para tirar papelitos. No creo que haya un trabajo muy fuerte de la parte del Estado con respecto al libro, sinceramente no: su caballito de batalla en la educación es regalar una net-book por alumno y eso puede estar bien pero bueno.

Yo tampoco estoy tan metido. Puedo opinar un poco por lo que veo. Nosotros hacemos un trabajo de promoción de lectura en escuelas con la FILBA, vamos a veintipico por año y ninguna recibe ningún tipo de promoción del Estado, por lo cual y osé que no pasa nada. Pero yo soy de los que no se quejan y de esos que hacen y el Estado hay veces ayuda: hay un programa Sur que es muy importante, ha facilitado la traducción de autores argentinos afuera (una consigue una editorial afuera y el Estado Argentino subvenciona una parte o toda la traducción) y después hay compras del Estado pero con esos bemoles que uno nunca sabe porque le compran más a unas editoriales que a otras.

Asociaciones de editores

Está la Cámara del libro que agrupa muchas editoriales. Nosotros como editorial no tenemos una participación muy activa. Después hubo un intento de varias editoriales bajo Edinar que no prosperó demasiado y ni siquiera sé si sigue funcionando pero no creo. Y sí hoy nuestra asociación viene de estos 7 logos, que trabajamos en conjunto sobre todo para ir a ferias y eso. No estamos haciendo otras cosas pero tal vez vengan con el tiempo, tal vez para comprar papel juntos, quién sabe, puede ser.

Redes sociales / Blog / Rasgos específicos

El blog surge casi al mismo tiempo que la editorial. Yo estaba muy interesado en estas cosas de los blogs cuando el blog era fuerte. Y yo empecé muy caseramente a subir cositas, contar cosas de los libros y pensé que eso podría ser algo importante para difundir la labor de la librería, de la editorial y sobre todo para difundir literatura. Y me contacté con alguien que llevaba un blog, caseramente, Hablando del asunto, de Patricio Zunini, un cristiano que trabajaba en la Fip cobrando impuestos y pasaba todo su tiempo libre en ese blog, y nos conocimos poco a poco y terminó trabajando acá, full time, y ahí le empecé a dar real importancia al blog. Siempre quise que no fuera un *house organ* nuestro sino que además que se cuele lo nuestro, que sea un blog que hable de lo que pasa en la literatura argentina y en lo posible latinoamericana. Y lo alimentamos. Patricio trabaja todos los días para el blog, recibimos colaboraciones y nos da una linda visibilidad.

Y está ligado con algo que nos parece muy importante y nosotros le damos un trabajo importante que para mí tiene que ver con una cierta integralidad del trabajo virtual, digamos, que tiene que ver con una presencia fuerte en las redes sociales: nosotros somos bastante activos en facebook y en twitter. Tenemos 12000 seguidores en twitter y dos cuentas de facebook (400 visitas diarias) como y el blog (entre 2000 y 5000 visitas diarias) se alimenta mucho de las redes sociales. Y lo vemos en la librería. La gente nos dice, che, leí en twitter que te llegó tal libro y uno empieza a entender que rinde, económicamente. Entonces el blog terminó siendo, sin ser al comienzo una estrategia deliberada, importante. Y yo toda la plata que gasto en publicidad la invierto en el blog, que es el sueldo que yo pago, esa es mi publicidad. Pasó de un gusto a una publicidad pero sigue siendo un gusto.

Independencia

Yo creo que la independencia, lo fuerte de la palabra independencia en nuestro caso está ligado a ser libres de publicar lo que nosotros querramos o consideremos que está bien, que es necesario ponerlo en circulación, y que en ese caso no dependemos, entre comillas, no es cierto, porque bueno, yo creo que totalmente independiente no se puede ser. En todo caso se es interdependiente. Eso lo dijo una vez Miguel Balaguer que es el editor de Bajo la luna y él decía que nosotros no somos editoriales independientes, y yo compro un poco eso, sino que somos editoriales interdependientes: dependemos de un montón de cosas y dependemos de nosotros mismos y de lo que nos podamos ayudar entre nosotros. Entonces yo creo que la independencia tiene que ver con la independencia de criterios que nosotros tenemos, no dependemos de que alguien nos asegure una venta de un libro, pero en el fondo dependemos de una forma del fondo para las artes de Francia para muchas traducciones, del programa yo no sé qué, dependemos de un montón de cuestiones. Entonces la palabra independiente para mí es una palabra simplificadora que agrupa un montón de, un colectivo gigantesco de editoriales que trabajan más por el amor a la literatura que por el amor a la plata, que pueden ser los grandes grupos aunque seguro dentro de los grandes grupos puede haber mucha gente a la que le gusta la literatura, pero en el fondo si en poco tiempo el resultado económico no es positivo van a empezar a fabricar heladeras. Entonces me parece que la gente que está agrupada bajo la palabra independiente tiene otra cuestión y es eso: es un poco independiente a hacerse millonario publicando libros.

Es una definición que a mí me cuesta mucho decir algo y ser tajante porque es una cuestión muy complicada y a medida que voy hablando me voy casi hasta contradiciendo. Este, no sé sinceramente qué es pero yo sí veo a la independencia, sí la puedo ver, palpar, cuando yo me siento con Leonora y decimos, che, si hacemos esto y publicamos este y decimos che, no sé si va a vender y decimos, bueno, vamos igual, está buenísimo el libro, intentemos igual, consigamos algo para que se pueda hacer : eso, desde ese lugar considero yo la independencia : un lugar en el que nadie, ningún mercado en algún punto no nos dictamino lo que tenemos que publicar. Aunque somos conscientes que el mercado sí nos dictamina en un montón de cosas, estamos insertos en un mercado, porque las librerías cobran tanto, los traductores cobran plata : nos guste o no, son mercados, los periódicos, la prensa, todo es un mercado. Entonces hacerse el hippie porque sí, no va, es como imposible. O sino uno hace libros sin copyright y los distribuye y los vende en las plazas y ahí sí. Pero

nosotros, esa independencia no la tenemos. Ser interdependientes, citando a Balaguer, no me parece para nada una mala definición.

Medios

Relación con los medios:

Tenemos una muy buena relación. Tenemos una persona que trabaja en prensa. Todos los meses les entregamos las novedades. Hacemos un seguimiento, visitamos las redacciones, y no solo los medios grandes, los blogs, todo eso también es muy importante también y también nuestra relación con los librerías. Nuestra persona que hace prensa también visita a los librerías, les cuenta lo que va a venir y yo como librero lo entiendo muy bien, porque cuando me gusta un libro o hasta la persona que me los propone, lo trato bien, lo empujo al libro.

Boom de las editoriales independientes

Yo creo que se debe a lo accesible en términos eco que es hacer libros. Más allá de que a la larga, y cuando uno publica muchos libros la carga y el stock y todo lo que invirtió uno en libros es caro o es mucho, hacer un libro no es caro. Entonces nada, desde que se pueden juntar cuatro amigos que hacen otra cosa, como hace más o menos Entropía, que uno hace el diseño, el otro corrige, el otro busca la gaita, ahí está. Y después imprimir el libro, obviamente hay que tener un capital, pero si cada uno tiene unos ahorros que no tienen que ser demasiado grandes los pone en un libro y sale el libro y lo mueven bien y con esa plata que entra hacen otro libro, me parece que puede ser. Nuestro caso es un poco distinto, nosotros hacemos dos libros por mes con mucha regularidad, tenemos un programa armado, nosotros tenemos la suerte de tener un presupuesto atrás, que es un presupuesto que yo destiné a lo que yo quería, pero es eso.

Porque si uno quiere poner una fábrica de galletitas, uno tiene que poner un millón de dólares en los insumos, en la maquinaria, no sé qué. Para poner una editorial, uno el primer día no tiene que poner nada. El gasto del comienzo es muy poco aunque eso sí, una editorial se repaga en mucho tiempo, equilibrar las cuentas de una editorial en el caso nuestro con sueldos todos los meses, con regalar libros a prensa cuesta y hay que hacerlo y hay que trabajarlo, pero tampoco es imposible sostenerlo durante 5 años. Y en el caso que uno lo quiera hacer un poquito más hippie por decirlo de alguna manera no es tan difícil. Eso sí hay que ver cuánto duran todas. Porque si uno va destinando su tiempo y después de un rato no es rentable y uno no puede vivir de eso uno se puede llegar a cansar, como yo también me puedo cansar de meter plata en la editorial, que de hecho ya no estoy metiendo más. Entonces me parece que en un comienzo es muy apetecible, porque no es tan caro. Si uno trabajó 3 años y tiene una indemnización con eso uno ya puede hacer un libro.

Las nuevas tecnologías, la impresión a demanda ayudan mucho. Uno puede hoy imprimir 300 ejemplares y después un ovejito como los vende. Y 300 ejemplares pueden ser 500 dólares. Tuvo que pagarles al traductor, derechos, 800, 1000 dólares. Si uno se las rebusca las puede hacer con poca plata. Gran parte de la explicación es eso.

Fiordo

Entretien avec Salvador Cristofaro y Julia Ariza

Août 2013

Catálogo

Pregunta: ¿Cómo llegan al libro de Roncone?

Salvador Cristofaro: Llegamos por la editorial chilena, Libros que leo, que a mí me gusta mucho. Aunque cerraron pero Andrea Palet va a abrir otra. Y me gustaba, los seguía y me llamó la atención lo poco que sabía de Roncone, y aquí había un ejemplar en una librería de usados y lo compré y lo leímos y fue una revelación, nos pareció un excelente libro en todo sentido. Un libro muy representativo de lo que es una nueva tendencia o una nueva agrupación de escritores chilenos que están trabajando con otras perspectivas, muy interesantes, y así lo conocimos.

Julia Ariza: A mí me sorprendió que fuera un primer libro porque es muy maduro, muy bien logrado.

SC: supongo que también habrá habido un gran trabajo de edición con Palet. También, él va muy lento, corrige mucho, dos o tres cuentos al año y ahora con la repercusión que ha tenido la gente espera mucho y eso genera mucha presión.

JA: También, Roncone tiene otro trabajo (abogado) y trabaja mucho, lo que hace que la escritura se demore aún más. Y nosotros teníamos ganas también de incorporar a un escritor en castellano, a un latinoamericano y cuando

Oficio editorial / Catálogo

SC: Esto que le pasa a Roncone (con el tiempo) nos pasa también a nosotros con la editorial, queremos elegir muy bien lo que vamos a hacer, la calidad por sobre la cantidad. Nosotros tenemos nuestros tiempos. Nuestro esquema, nuestra lógica de trabajo y sabemos cuántos títulos pretendemos sacar por año. Y nos toma mucho tiempo organizar los textos, y eso nos interesa de verdad, que sean buenos textos de calidad, en todo sentido, y para el texto de Roncone es algo fuera de serie, no es más de lo mismo. Y, hay muchos libros que se parecen y bueno, pueden estar bien, pero no es joya. Y nosotros tratamos, desde nuestro punto de vista, encontrar esos textos que tengan algo más.

Trayectorias / Catálogo

JA: La trayectoria es extraña, para crear una editorial, siempre lo es.

SC: Yo no estudié letras, ni arte ni nada por el estilo. No hice una carrera académica, pero siempre me interesó mucho la literatura, la narrativa en general, siempre me gustó mucho la ensayística, pero sobre todo la narrativa, entonces siempre en mi cabeza tuve un poco la idea de hacer un proyecto para poder plasmar todo eso, sacármelo de mi cabeza y llevarlo adelante.

JA: Yo estudié Historia del arte. Así que ninguno de los dos viene del campo de las letras, lo que está bueno. En todo caso, es diferente al recorrido quizás de otros editores.

SC: Y a nivel catálogo nos posiciona en un lugar como de más, digamos, sensible, porque por ahí nos diferenciamos un poco de otros que tienen una forma más metódica de crear.

JA: Nosotros obviamente no tenemos un canon metido en la cabeza que toda carrera de una forma u otra te da: te imprime un recorrido, y ese recorrido nosotros no lo tenemos como estructura en la cabeza. Entonces los textos que elegimos pueden ser un poco desconcertantes para algunos.

SC: Pero también fascinante para otros.... En realidad, ningún editor nos ha dicho hey, Uds. Qué están haciendo pero sí hay círculos más cerrados, la gente de letras o de edición, qué piensa en términos de por qué se forma así este catálogo, cuál es la línea, cómo se relaciona este texto con el otro.

JA: Pero en realidad lo que más nos gustaba a nosotros era poner, y no en una cuestión relativista en el sentido que todo tiene que ver con todo, sino poner textos juntos que sí tienen que ver entre ellos, pero no de la forma más convencional o con una lógica muy manifiesta. Para nosotros los textos que fuimos eligiendo, hablan entre sí, y hablan realmente entre sí, así sean textos que tengan más de un siglo de diferencia.

Comienzos / Profesionalización

Pregunta: ¿Cómo nace puntualmente Fiordo?

JA: A los dos nos gustaba mucho leer y comprar muchos libros. También prestarle mucha atención al objeto. Formar la biblioteca. Eso siempre fue muy importante.

SC: También desde que nos conocimos, fue de los primeros temas que hablamos, la idea de una editorial, la idea de elegir los libros, lo bueno que sería poder crear eso, darle a otros textos que a nosotros nos parecen importantes. Entonces pensamos en la posibilidad de hacerlo, pensar económicamente cómo hacerlo y...

JA: ... aprender todo paso a paso. Bueno, yo trabajé como correctora para editoriales. Yo soy correctora, entonces los pasos del proyecto editorial, los conozco. Pero bueno, una cosa es ser un eslabón en la cadena y otra es hacerlo todo.

SC: La editorial la inscribimos para que exista legalmente a finales del 2011, pero nosotros publicamos nuestro primer libro en agosto del 2012.

JA: Entre fines de 2011 y 2012 tuvimos digamos un curso de aprendizaje acelerado sobre lo que significa tener administrativamente una editorial.

SC: Porque entre crear la editorial y sacar un primer libro hay mucho que hacer. Es un largo recorrido. Aparte de negociar los derechos, hablar con los autores. Eso lleva tiempo, no es una tarea ni rápida ni sencilla.

JA: Si no sos nadie todavía. Si no existís, tenés que hacer que alguien confíe en vos. Sobre todo porque nuestro punto de partida siempre fue que queríamos ser una editorial profesional y seria, pero bueno, si vos no existís y no publicaste nada, nadie sabe cómo vas a tratar a su texto. Y eso, bien si nosotros teníamos una idea muy clara y vos podés transmitirle eso a la gente, hasta que no hay nada material para poder mostrar y decir yo quiero hacer esto, es muy complicado.

SC: Y como nosotros no venimos del ambiente de Letras, pues tenemos a algunos conocidos, pero la mayoría de la gente es « bueno, quién sos ». Ahora ya estamos en otro lugar y en otra situación y eso dejó de ser así, pero llevó un tiempo, no fue fácil. Muchas cosas que no funcionaron hasta que salió el primer libro.

Línea editorial

JA: Al comienzo nos asociaron mucho a la Bestia, porque era una traducción de un libro de una autora inglesa pero bueno, después con el libro de Juan Pablo nos pudimos empezar a demarcar, a decir bueno, no vamos a hacer lo mismo que ustedes.

Profesionalización / Distribución

SC: Nosotros al principio pensamos que era posible auto-distribuirse. Digamos, hay editoriales que lo hacen, con mayor o menor éxito, pero nosotros nos dimos cuenta que era impracticable y que no tenía nada que ver con la idea que nosotros teníamos a futuro de la editorial: nosotros queríamos que la editorial crezca cada vez más y se expanda. Entonces decidimos meternos con un distribuidor. Jorge Walduther. Walduther es un excelente distribuidor y tiene un catálogo muy interesante y cuida mucho lo que hace. Entonces supimos que a ellos les había gustado el libro que habíamos sacado, como que habían comprado un poco la idea y eso nos alivió. Porque bueno, las distribuidoras también están repletas de laburo, ellas también eligen con quién quieren trabajar. Y eso, para nosotros fue un antes y un después de la editorial. A partir de ahí todo se magnificó y las exigencias empezaron a ser otras.

JA: Es decir, cuando vos decidís distribuir con distribuidor, la lógica de tu negocio también es otra.

SC: Porque para nosotros este *es* un negocio. A nosotros esto nos encanta, pero el amor termina cuando no te dan los números. Ahí no podés seguir. La idea es poder tener una sustentabilidad dentro de la editorial, para poder seguir adelante.

SC: El distribuidor también permite eso. Permite que vos puedas expandirte y abarcar más.

Vivir de la edición / Organización interna / Financiamiento

Pregunta: ¿Tienen trabajo paralelo? ¿Sacan la plata de la editorial?

SC: Nosotros, paralelamente, sí. Yo tengo un proyecto familiar, un campo en Córdoba que alquilo, que me permite costear un poco los costos de la editorial, y después tenemos el ingreso paulatino y cada vez más grande que va entrando de la editorial y que va permitiendo que la editorial se empiece a bancar sola.

La idea inicial, fue que nosotros pusimos de nuestros ahorros para poder arrancar la editorial, la idea es que eso empiece a mantenerse.

JA: Pero claramente hubo una inversión inicial que si no la tenés yo no veo cómo podés editar.

SC: Bueno, hay muchas alternativas. También existe el POD que es más barato.

JA: El tiene ese proyecto, pero yo también tengo una beca del Conicet y estoy haciendo un doctorado. Y bueno, si bien la editorial consume el 99% de nuestras horas, los dos tenemos esto al lado.

SC: Porque es verdad que cuando vos charlás con tus colegas, la pregunta que llega al fin y al cabo es, bueno, ¿vos de qué vivís? ¿Qué hacés en realidad? Y bueno, la gran mayoría tienen algo más. Hay muchos docentes, muchos periodistas. Y digamos en el caso de La Bestia, digamos ellos empezaron en una situación muy similar a la nuestra y bueno, ellos ya no son una pequeña editorial, son una editorial mediana, importante. Pero sí bueno, todos necesitamos de fuentes extras, porque si no, no se puede, esa es la verdad. Sino no podés llevar adelante una editorial, es imposible. Es mucha inversión, los retornos son muy lentos. Recién al año comenzás a ver algo que vuelve y hasta que podés sacar algo de eso, pasan por lo menos dos o tres años.

Y eso depende también mucho de cuántos libros saques. Nosotros este año sacamos 4, el próximo queremos sacar 6. Entonces eso también hace mucha diferencia.

Tirada / Distribución en el extranjero

SC: Empezamos haciendo 1500 por tirada, después bajamos y nos estabilizamos en 1000. Porque por ahora estamos bien con 1000. Ahora vamos a empezar a distribuir en Chile, en España también. Vamos a distribuir allá con Canoa, que lleva a varias editoriales. Ahí vamos a ver como se mueve.

También, las distribuidoras extranjeras tampoco es que te pidan muchos ejemplares, entonces por ahora con 1000 estamos bien.

Sí empezamos a notar que estamos justos. Que nos quedamos sin libros. Pero eso no significa que vendamos todo. Es que el distribuidor te pide muchos libros de entrada, entre 700 y 800 libros y te quedan esos 200 libros para hacer prensa y para vender fuera. Y venta on-line que empezamos a hacer a principios de este año.

Ahora vamos a empezar a meternos en el mercado del e-book también, entonces bueno.

Libro digital

SC: Ahora estamos empezando a pedir los derechos para el e-book para el año que viene. Vamos, con una colaboradora buena en sistemas, queremos ver cuáles son las principales plataformas de venta, Amazon eso. Y se vende más barato. Pero todavía no lo hicimos. Pero es una idea que empezamos a desarrollar pronto.

Fondo editorial / Evolución / Organización interna

SC: El año que viene queremos hacer 6 libros, y el próximo también, yo creo. Antes fueron 4 al año.

JA: Pero mí me gustaría que esta editorial creciera, que no fuéramos solo los 2, haciendo malabares. Y eso va con aumentar poco a poco los libros que sacamos cada año, pero con prudencia.

Porque nosotros hacemos todo, salvo las tapas.

JA: Hacemos todo, y el tiempo libre no existe, en realidad. Si yo te dijera, le dedico tantas horas a mi doctorado y tantas horas a esto, eso no existe. Yo en realidad le dedico todas mis horas a la editorial, y él también. El resto lo hacemos en los huequitos. Porque esto te toma todo el tiempo. Tenés miles de cosas que contestar que son administrativas: hablar con el distribuidor, pedirle que te pague, hablar con la imprenta para ver cómo va el libro, ir a la imprenta, pedir los derechos de tal libro, hablar con el autor de tal cosa, correcciones. Todo eso son horas y horas. Y eso lo vamos haciendo los dos.

SC: Ahora la cosa importante es también es ir planeando ciertas cosas. Tener proyección. Qué vas a hacer el año que viene y un poco del otro. No es estar solo en el día a día. Siempre sabemos todo el año que viene y una idea del otro. Porque si no es imposible, porque las negociaciones, sobre todo con las traducciones es muy largo. Y un libro puede demorarse fácil 6 meses o mucho más. Entonces todo eso lleva un trabajo que solo lo conoce la gente que está involucrada.

JA: Más pragmáticamente, la corrección más ortotipográfica la hago yo, el *scouting* y la búsqueda de títulos la hace más él, después los leemos, los comentamos. También recibimos manuscritos, muchos. Pero tuvimos

que cortar ahora porque nos empezaron a llegar muchos y ya tenemos el año que viene ocupado y no podemos sacarle el tiempo y tampoco nos parece justo con la gente que tiene muchas expectativas con eso, entonces no hay que abusar de esa relación medio de poder si no se puede dar una respuesta.

Pregunta: ¿De dónde viene el nombre de la editorial? ¿De Lamborghini?

SC: Nace del hecho geográfico. Antes que nada porque nos gusta la palabra y también lo que el Fiordo significaba, algo que entró y se retiró y dejó algo. Pero no tiene nada que ver con Lamborghini, así ese título nos parezca precioso.

Traducción

SC: Fiordo también tiene que ver con las traducciones, en Argentina no hay Fiordos, entonces también es eso de traer algo que viene de lejos y dejarlo acá.

SC: Nosotros no traducimos. Contratamos traductores.

JA: Para la primera traducción no tuvimos ningún subsidio. Para la traducción en inglés es muy difícil tener un subsidio. Para la segunda pedimos un subsidio al *Nederlands Letterenfonds* porque es una traducción del holandés, que fue un libro que fue traducido al inglés por Coetzee. Y lo retradió. Es una historia loca. Lo tradujo una primera vez cuando era joven, debía tener 30 años. Después en el 86 o algo así lo volvió a trabajar, porque él tiene una relación con el afrikaans, el holandés y yo creo que él hizo un acercamiento a su lengua con esta traducción, [hablamos de *Summertime* y *Boyhood* durante 20 minutos], y este libro prefigura mucho ciertos pasajes de Coetzee en *Boyhood*. Este libro es un libro muy coetziano, y no había sido traducido y es un clásico de las letras holandesas y recibimos un buen subsidio. Y ahora vamos a presentarnos a otros subsidios. Porque las traducciones son muy caras, muy muy caras, es toda una apuesta hacerlas. Ahora vamos a traducir a un checo que nunca ha sido traducido al español, un autor muy importante.

SC: Nosotros los leemos traducidos al inglés. A mí me interesa mucho mirar otras editoriales, mirar lo que se hace afuera, conocer los catálogos, yo estoy todo el tiempo buscando permanentemente, y en base a los catálogos me interesan cosas y ahí apunto y veo.

JA: Además para nosotros es un interés publicar a autores que no vengan del inglés o del francés, aunque el inglés y el francés no estén descartados, claro. El año que viene vamos a publicar a un checo, a un italiano, estamos negociando para una autora finlandesa, dos ingleses y un argentino. Es muy variado. Y nos interesa específicamente traducir autores de lenguas que no sean muy traducidos al español. Esa es nuestra idea.

SC: Pero bueno, para volver, la traducción del checo es muy cara. Y encontrar autores argentinos checos es muy difícil, no encontramos. Entonces ya tenés que empezar a trabajar con un traductor español que cobre en euros y eso cambia todo. Y eso además es otra cosa, porque daría una traducción española. Entonces nosotros queremos que la traductora trate de neutralizarlo lo más que se pueda, lo que es muy difícil.

JA: Para mí ese es uno de los grandes desafíos de la traducciones., porque eso implica mucho. Para mí cuando llegás a un buen puerto con eso, es muy satisfactorio. Y con Emans (el holandés) nos pasó eso. Fue terrible, estuvimos a punto de no publicar el libro. Porque bueno, superar la traducción de Coetzee era casi imposible, que además había readaptado el texto y nuestra traducción para tener el subsidio debía venir del holandés. Y el texto que recibimos era impublicable, impublicable al comienzo.

SC: Yo me había echado para atrás, ya no quería más y ella vio más a futuro y lo re trabajamos.

JA: Me parece que hay que perderlo un poco miedo a echarle mano porque una traducción es otro texto, es otro texto, es otra cosa, hay que ser lo más fiel posible, pero bueno. Después tenemos mucho que agradecerle a Coetzee.

Después tenemos otros traductores, como el del inglés, que es un crack, te lo entrega sintácticamente perfecto.

Industria editorial/ Grandes grupos

SC: En muchas de las entrevistas que nos hicieron, unas de las preguntas que nos hacen siempre es, qué diferencia hay, o qué es lo que notan en la industria editorial, qué está pasando hoy, qué es lo que se mueve y nosotros siempre respondemos algo y es que hay un grupo de editoriales pequeñas o medianas que están trabajando de esa forma, es decir que el sistema piramidal vertical se transforma, no es que deje de existir la jerarquía o los roles, pero se trabaja de otra forma, con otro amor hacia el trabajo, con otra dedicación, otra constancia, que difiere completamente de la lógica de los grandes grupos, porque a los gigantes megas les importa cero todo entonces el amor que vos le ponés a cada libro, la dedicación, no es lo mismo.

JA: Y es eso, porque le ponés tanto, y es una elección tan elección porque decís, voy a poner plata voy a poner tiempo, voy a poner todo de mí, todo lo que soy, así muchas de esas cosas no las vea mucha gente y eso es muy diferente a lo de las editoriales grandes.

SC: Todo ese discurso que viene de la editoriales grandes o de los grandes grupos, porque hay algunas editoriales grandes que trabajan más o menos bien y después tenés otras que son corporaciones que siempre hablan del fin de las editoriales, además todo el tiempo están tirando esas cosas y mí me da mucha bronca eso, es pura mentira, pura basura que tratan de imponer a todo el mundo.

JA: Sí, como la crisis de las librerías.

SC: Eso es mentira, hay un montón de gente que está haciendo cosas, lindos libros, lindas librerías, nada que ver.

Boom de nuevas editoriales/ Internet

SC: La pregunta sobre este boom editorial es algo que yo me hago muchas veces ¿por qué, por qué tanta gente quiere hacer esto?

JA: O sea, siempre se da una respuesta clásica como vos sabés, la crisis y eso.

SC: Para mí internet tiene mucho que ver en el proceso porque la inserción de internet en la vida de todos por ahí cambió un poco la forma de pensar, de sentir que se podían hacer cosas, tal vez de darse cuenta de que vos podés hacer algo y que alguien te puede escuchar. Y eso puede ser un pequeño germen que ayuda a cambiar cosas. No digo que internet cambie todo, pero sí puede ser un cambio fuerte en la vida de todos.

JA: Internet también te da un tipo de herramientas sin las cuales es muy difícil dar a conocer tu proyecto, te lo permite de una manera libre y gratuita.

SC: Y eso coincide con los 2000, fines de los 90's, ya que en ese momento estábamos todavía más aislados. En los 2000 tal vez esta cosa de la colectividad empieza a subir y ahora me da la sensación de que todo es posible, con mayor o menor artesanía.

JA: Pero igual es una pregunta redifícil. Porque es recontextual. Por ahí en el 2000, bueno tiene que ver con la crisis a nivel de mentalidad

SC: pero en un momento de crisis lo último que se te ocurre es ponerte a meter guita en un proyecto.

J.C: No necesariamente, esos momentos te pueden reactivar y dar alas y crear cosas nuevas, cambiar la mentalidad. También hay causas más estructurales, y habría que ver, por qué la gente tuvo el dinero para empezar una editorial, porque vos para empezar una editorial profesional tenés que tener plata, en cualquier momento, y evidentemente acá quizás gente quedó como un poco flotando a través de la desintegración de las grandes editoriales y tal vez esa gente con experiencia pudo reunirse con gente que tenía el dinero para hacer esos proyectos.

Pero habría que ver eso caso por caso, el por qué. Y, ojo, sin el mito. Sin el mito yo tenía amor y el libro y eso, porque nunca es solo eso. El discurso siempre está, pero muy poca gente te dice que lo económico es igual de importante que lo simbólico.

SC: Entonces, tal vez en el 2001, hubo una disponibilidad de dinero que se unió a una disponibilidad de tiempo de determinadas personas y eso. Después en 2006 aparece otra camada importante y ahora otra.

Problemas / Oficio editorial

JA: Y porque vos estás eligiendo este negocio entre otros negocios que son infinitamente más rentables. Tal vez esa sea la clave. Lo romántico es que hacés lo que querés pero no te vas a hacer rico ni en pedo. Y el discurso también es importante por eso, porque nadie te va a decir yo hago esto para ser millonario.

SC: También lo que pasa es que en este negocio hay mucha decepción, mucha, te decepcionás muchas veces, con un montón de cosas, desde hacer algo en una imprenta, a las cosas con los librereros, miles de aspectos, ahí es donde te das cuenta que la guita que vos pusiste importa porque, no es que yo hago todo por amor y ya está, porque tenés muchas decepciones con una pequeña pero muy grande satisfacción, pero puede ser muy difícil, entonces importa lo que ponés, no es que vos no ponés para nada.

JA: pero al mismo tiempo la razón por la cual podés subsistir y seguir viviendo después de todas estas decepciones es que te interesa poner algo en el mundo que otros van a leer, algo de tu época, que vos estás interviniendo en tu época, que estás haciendo un objeto que va a quedar en la vida de X personas, serán más o menos y si un día recibís un mail de alguien al que le encantó tu libro, es bueno, es simple, es genial, vale la pena, y es lo que a mí me apasiona.

Asociaciones de editores / Ferias del libro

Pregunta: ¿Ustedes se conocen con los otros editores?

SC: Bueno cada vez más. Por ahí de nombre antes y ahora más. Este año empezamos a participar en la feria del libro de Bs As, con stand compartido, [es decir en el stand del distribuidor,] y participamos en eventos, presentamos el libro de Emans, también en Zona futuro con los de Clase turista, entonces participamos bien. Y ahora venimos del festival internacional de literatura de Córdoba. Y ahora nos invitaron a la Feria de Chile.

JA: Desmitificando, participar en las ferias es costoso, el envío, el stand, el viaje, todo.

SC: Sí, en la Feria de acá tener un stand propio estamos hablando de los 17000 pesos para arriba, solo para estar eh. Después tenés que hacerte el stand, diseñarlo, contratar el personal que te va a vender los libros.

SC: Porque hace unos años no había tantos colectivos de editoriales, yo no los recuerdo. Y eso es clave. Funciona muy bien. Ahora nos asociamos nosotros también con unas editoriales para trabajar juntos en las librerías, en las ferias. Con Librería y Gourmet musical, ensayos de música, y Walcowitz, una editorial de diseño. Trabajamos con ellos para tener más fuerza y eso surge de la Feria, los conocimos durante la Feria, y cuando vos sos chico necesitás esas ayudas. Y está buenísimo porque intercambiás también otros puntos de vista, hablás del medio, ah, a mí me pasó esto, yo cometí este error, esto funciona, y compartir esa experiencia de laburo hace que te sientas acompañado y es mucho mejor, eso es una clave para resistir al resto.

JA: Las redes son muy importantes. Y algo que tienen lindo las ferias, tal vez lo más lindo es que te permiten conocer mucha gente. Entrás en contacto, te hacés amigo de la gente, armar cosas con la gente.

Independencia

Pregunta: Qué significa ser independiente?

JA: Es una gran pregunta.

SC: Mira, yo tuve un cambio con respecto a esa pregunta. Porque se me hace que ahora funciona más con respecto al marketing, ponerte el rótulo de editorial independiente, que desde la verdad. O sea, vos, no sos independiente. En un punto el dinero siempre viene de algún lado, yo no lo saco de mi manga. Funciona más con respecto a algo asociado como ah, bueno, le presto atención porque es independiente, entonces lo utilizan. Pero al mismo tiempo pienso que está empezando a haber un desgaste por lo menos en el sentido que hay editoriales que piensan que ya no está tan bueno poner que sos independiente. Está habiendo como una contra movida. Y nosotros al comienzo éramos como sí, editorial independiente, y lo poníamos, lo pusimos, como una rápida presentación de la editorial, pero rápidamente me di cuenta de que es mentira, no somos realmente independientes, trabajamos con un distribuidor, le dejamos un margen, todo el tiempo estamos haciendo negocios, todo, todo el tiempo estás cediendo cosas, negociando, entonces independiente de qué en realidad.

Y eso se usó mucho porque me beneficio de estar en este grupo y nosotros dejamos de poner eso y ya no tiene gran sentido.

JA: Después, si lo comparás con los grandes grupos sí hay un componente de independencia, que tiene que ver con la formación de tu catálogo, y bueno, eso sí es bueno. Es decir que nosotros no dependemos de lo que pienses que el público puede llegar a comprar, y eso es importante.

SC: Nuestro catálogo no es de autores que sabes que sacás un libro y vendés 500 en dos días. Y bueno, ahí nosotros arriesgamos, así sepamos que siempre es bueno tener en un catálogo un autor que venda más porque te puede sostener y respaldar el riesgo, pero bueno por ahora no tenemos ninguno que sea así. Pero la independencia tal vez tenga más que ver con lo que ella dijo, con el catálogo, más que con ser independiente económicamente.

SC: porque el negocio de una editorial como Planeta y nosotros es igual. La diferencia está en la magnitud, nada más. Pero es cierto que hubo un desgaste con lo de independiente. E incluso hoy hay editoriales que dicen nosotros somos independientes pero de esto, y hay como un jueguito jugando con la boludez esta. Y ahora vas a ver que todo eso va a cambiar de nombre y después otro y después otro. Es eso, totalmente. Pero la pregunta es muy interesante.

JA: De todos maneras, si vos abstraés el término como de su historia y de su uso contextual ahora, etc., hay un componente de independencia evidentemente porque vos estás arriesgando mucho más. Y eso que ese riesgo a veces es chupado por los grandes. Pero la diferencia es que una editorial chica nunca abandona a sus autores jamás, los grandes en dos meses si no vende están en una mesa de saldos. Esa es la gran diferencia. El cuidado. No lo masivo. Y además es que acá hay editoriales chicas que lograron construir cosas excelentes y se hayan establecido y que ellos hayan alcanzado esa legitimidad nos ayuda a todos.

Funesiana

Entretien avec Lucas “Funes” Oliveria

Septembre 2013

Rasgos específicos

Ahora hay una movida muy grande de editoriales independiente. Y yo quiero hacer conocer a la editorial de una forma diferente. Mi compañera desde hace 3 o 4 años hace prensa para editoriales (Fiordo, por ejemplo) y sabía cómo iba esa movida. Entendí muchas cosas incluso de cosas que me decía, no, no puede ser todo tan chiquitito, tan corrupto todo ese mundo, pero me di cuenta que sí era así, que depende todo de cómo te llevas con alguien más que del contenido que vos estás transmitiendo. No importa lo que hagas sino que le caigas bien a un periodista. Darme cuenta de eso fue doloroso porque yo pensaba que el criterio literario valía más, todo es construcción maniquea.

Entonces me dije, bueno, yo también necesito hacer marketing, pero quiero una forma alternativa de hacer marketing. La más potente es regalar los libros. A mí no me cuesta nada y al autor no le cuesta tanto. Regalar digo no el papel, sino la descarga gratuita. No solo e-pub para tablets sino algo más popular, los pdfs. Cuando pensé en hacer eso, le pregunté a los 7 autores que tenía. Che, voy a regalar los libros, ¿a alguien le molesta? No, dale, hacélo, me dijeron.

Y al comienzo explotó, nos fue muy bien. Pero luego volvió a quedarse, por qué, porque dejó de ser novedad y además los textos son en general de gente que publica por primera vez entonces no hay tanta expectativa.

Entonces, ¿qué hacer? Y lo que empecé a hacer ahora era hacer una agenda de eventos culturales en internet, literarios, solo de lecturas. Y todo el mundo entra a esa página y vos tenés ahí todo lo que hay, ciclos, programas, fechas lugares y arriba, estratégica y maquiavélicamente (risas), están todos los links de catálogo Funesiana, quienes somos, todo eso. Y hay como un goteo y de toda esa gente que va a la página alguna se engancha y otra no. Está buenísimo, y me mandan libros (yo acepto libros si vos lees los requisitos, (ver web) y recibo unos 50 libros cada 15 días, y hay dos o tres gemas de vez en cuando, pero todo lo demás es mierda, y no me da pudor decirlo, mierda, lo veo, lo leo, lo reviso y la tercera página ya me quiero pegar un tiro, y bueno, ese es como el daño colateral de esta cuestión, pero bueno.

También quiero hacer un archivo de talleres literarios no institucionales (una cosa de locos más de 150 en Capital federal) y colgar otro archivo de editoriales artesanales. La idea es primero evidenciar que hay como 500 editoriales artesanales, de 20 de 30 libros, y también mostrar toda esa diversidad.

Yo doy talleres gratuitos de encuadernación si vos querés montar una editorial. También doy unos pagos, en instituciones, pero si querés montar una editorial, gratis.

Comienzos

Mi vida cultural empieza acá. Yo llegué a trabajar acá a los 18 años, tengo 34. Y mirá, yo iba a ser futbolista, nada que ver, estaba en Deportivo español, un equipo que ahora está en la C. Me rompí la rodilla justo antes de firmar el contrato y mi vida acá cambió por completo. Yo era enganche, además esa época en que existían todavía los enganches, en que veíamos cosas lindas. Y a partir de ahí aparezco en el ambiente teatral en un momento en que estaba muy deprimido, me puse a escribir, lo empiezo a poner en papelitos que regalaba, se empiezan a leer esos textos y me hacen llegar a reductos donde se leía narrativa, empiezo a participar en

lecturas. Se arma un grupete, que es El quinteto de la muerte, y empezamos a hacer lecturas performáticas, es decir queremos mostrar una lectura de manera más divertida que ir a un bar a ver a un chabón leyendo sentado, que es muy aburrido. Y a partir de esto generamos una movida de gente que competía con nosotros y empezó a llegar gente y monté un ciclo que duró 5 años en los que hacíamos pequeños shows, y en el 2008, 2009 hice el Ciclo de ciclos, porque me dije que seguro había mucha gente por ahí haciendo ciclos y me di cuenta que había 30 ciclos por mes, ciclo, no presentación esporádica, ciclo. Todos los meses 30 ciclos distintos en Capital federal. Una demencialidad. Imaginate, cada tipo que convoca un ciclo lleva a sus escritores y a su público. Entonces dije hagamos un ciclo en un lugar mega grande, con recital de las 6 de la tarde hasta quién sabe y fue increíble y me puse a organizar cosas, eventos, conciertos en el lugar y bueno lo hice hasta que me limó, me cansé, mucha gente, mucho trabajo, muchos problemas, está bueno a los 25, pero a los 30 y pico cansa. Entonces dejo de a pocos, vuelvo un poco, pero lo dejo cuando me meto con lo de la editorial.

La editorial empieza en el 2007, cuando empiezo a hacer mi propio libro porque no lo puedo publicar, lo hago yo, y se lo muestro a un amigo y me dice, genial, a partir de ahora hay que hacer los libros así, a mano, tapa dura, y con este pibe nos ponemos a trabajar y sacamos 3 o 4 libros.

Sobre la encuadernación yo hice mi libro mal, no sabía bien, un pibe que me lo compró me dijo, sí, muy lindo, pero está mal hecho. Entonces vine a un taller aquí (Centro cultural SM) y una vieja que hacía encuadernación más medieval, más básica, me enseñó y yo después empecé a meterle cosas, y así descubrí este mundo de la encuadernación que me fascina.

*

Entonces empecé a decirle a todo el mundo Yo pongo 200 pesos y gano 1000. Es una ganancia muy grande. Lo que pasa es que no puedo vender en librerías porque la librería me cobra una comisión que es altísima.

El ISBN no lo tengo porque no registré la editorial. Si yo pongo 200 pesos para un libro, para registrar la editorial tengo que poner 600. Y es una inversión de golpe que yo no tengo en ese momento. Ahora, yo creo que sí podría juntar esa guita pero ahora es algo que por ahí no me interesa. Porque lo que pasa es que en paralelo surgieron un montón de cuestiones. Por ejemplo, yo publico un libro que estaba buenísimo y un editor lo quiso publicar en su editorial. El otro editor firma un contrato y pide exclusividad. Como yo no tengo contrato yo le permito a mi autor que vaya con otro editor pero yo sigo sacando el libro. Eso yo lo veo con el autor. Pero es que mis libros son distintos, cocido, tapa dura, que es lo que le copa a algunos autores más que hojas sueltas pegadas, binder, como ese de Mardulce que tenés. Entonces eso lo decido con el autor. La mayoría firma el contrato con el editor y solo un pibe me dijo prefiero que circule el libro de tu manera también. Porque los que lo van comprar son amigos, no el público en general, porque todavía no me conoce el público en general.

Porque los que lo van comprar son amigos, no el público en general, porque todavía no me conoce el público en general.

Pregunta: ¿Cómo los vendes?

Facebook, twitter, lo de las redes sociales es fuertísimo. Las estrategias de la página de encuentros literarios que te digo. Me han invitado de otras provincias a dar talleres entonces llevo los libros, pero básicamente es *Print on demand*. Estoy dentro de lo que sería la movida de la eco-edición, que no es algo muy desarrollado pero ahí vamos. Es más es verdad que planto un árbol por cada libro. En plazas. Porque además ahí se hace la lectura, se reúne la gente. Y es lo mismo que planteo yo cuando digo que yo no estoy en librerías. Hay autores que me dicen, deberíamos estar en librerías y yo les digo no, yo lo hago así si no te gusta andate a otra editorial. Porque para mí es al pedo que yo imprima tantos ejemplares, 500, de los cuales 450 me los meto en el horto. Porque si mando 5 acá, 8 allá, 6 allá, después no se venden y uno no existe.

Tirada

Mi tirada inicial es de 40, numerados, que yo trato de vender en la presentación.

Al principio, golazo, todo se vendía, siempre el día de la presentación. Y eso me permitía invertir porque sabía que recuperaba todo en un día. Pero después con la descarga gratuita y la falta de novedad, empezó a bajar. La última presentación vendí solo 8. Pero eso no me preocupa para nada porque sigue siendo una inversión bajísima y yo con 10 libros vendidos ya recuperaré todo lo que invertí. Pero para el autor es medio raro, porque cree que no es exitoso. Entonces cuando escojo a los autores intento aclarar todo desde el principio, mis puntos de vista, decir que esto es un trabajo relargo, que toma mucho tiempo, que no es solo publicar conmigo sino seguir publicando para que la literatura se revalorice, le llegue a más gente y eso es difícil porque todos quieren pegarla de primera.

Oficio editorial

De repente un periodista me hace una nota, un periodista amigo, eh, que lo conozco del fútbol, es un chanta interesado que no tiene nada y me tiene a mano y me hace una entrevista y ya estoy en un medio masivo de comunicación. Y salgo en Clarín, Pagina12, La Nación, pero el interés no suele ser literario, es una cosa más ligada a la novedad y bueno, todas las discusiones serias que yo planteo no salen en la nota, porque es una nota más *friendly*, de color, como estos chicos que hacen los libros a mano, pero yo estoy quebrando el mercado editorial, estoy enseñándole a la gente a hacer sus propios libros, estoy proponiendo de fragmentar todo, y estos boludos me dicen ah qué lindo haces libros a mano y yo les digo, no, boludo, estoy quemándole la gorra a la gente el autor puede salir publicado cuando quiere, como quiere, no es más esta cosa de castas en que hay que hacer la fila, esperar a que el crítico diga que está bueno, no, no rompamos todo eso. Y yo propongo eso pero nadie levanta esa lectura. Hay dos sociólogas que hablan de eso, pero eso no sale de la academia, pero igual está bueno porque yo aprendo cosas de lo que ellos dicen.

Yo quiero hablar de edición, de lo que es. E incluso existe todavía muchas editoriales que le cobran al autor por publicar y de eso nadie habla, es tabú. Pero casi todos lo hacen. Es un negocio. Digamos Planeta publica a Fabián Casas o a Cucurto porque antes publican a Lanata. Es un negocio y hay gente que cree que ese negocio está mal y eso es retabú.

Y yo siempre digo lo mismo, como en la película de Watergate, Garganta profunda le decía al periodista, Sigue al dinero, y acá es la misma pregunta : ¿cómo se financia cada editorial ? Eterna Cadencia, el editor es multimillonario y podría estar tomando daiquiris en Miami, pero prefiero gastarla en cultura, genial, le da trabajo a la gente, saca libros. Pero yo quiero plantear la discusión en la edición de dónde se saca la plata. Y Eterna, bien, pero con mucha guita hacen cosas que les salen mal. Y yo, y otros, con muy poca guita hacemos cosas que nos salen bien. Entonces, digamos Entropía, el padre de los chicos que tiene una empresa de lamparitas o qué sé yo, les financia la editorial, tienen una oficina en Palermo. La impresión que hacen es carísima, el papel es carísimo, qué lindo qué grosso, quiero hacer cosas así, pero bueno necesitás 20 lucas por mes, solo para gastos fijos.

El pibe de La bestia, Matías, me dijo nosotros gastamos 30 lucas que recuperamos el 70% en 3 años.

Yo no puedo eso. Yo compro material para cada libro. Yo tengo que tener una estrategia para no perder plata. Yo no puedo esperar 4 años para recuperar lo que invierto. Y cuando viene uno y me dice poné el libro en librerías yo le digo la concha de tu madre, ¿sabés lo que significa? Yo lo pongo y el tipo me lo guarda en un cajón. La cantidad de anécdotas de editores que hablan de libros que ni se muestran, no te pagan, te pagan a los 90 días. ¿Cómo mantenés un negocio así? Cómo planteas una discusión si no se puede hablar de la guita. Nadie habla de la guita acá. ¿Es necesario que la librería cobre tan caro? ¿Y le tiene que cobrar a todos igual? A mí Eterna cadencia me cobra 35% al resto 40%. Pero vende Planeta, Emecé, Mansalva, Funesiana, todo es lo mismo? Me dice sí, yo tengo que pagar la luz los empleados. Pero para él es negocio y para mí no. Y esa discusión no surge si no planteás los temas columna, damos. Y plantear esos temas es ser una oveja negra, ser un boludo, la gente te quita el saludo, te sientes en el medioevo.

Pero lo importante es plantear la discusión. Entre editores, porque al lector le chupa un huevo. Pero cómo trabajás. Yo trabajo con muy pocos recursos humanos y financieros. Pero hacer una editorial es muy difícil, en la universidad te enseñan a hacer catálogos de volkswagen. Pero bueno, yo ando con mi gente, hoy somos

5, mañana 6, en unos años, más. Y bueno si vos querés entrar a la librería necesitás esta guita, estos contactos, esto. ¿Sino?

Digamos mi novia me planteó un tipo de conocimientos, un poco inconsciente ella, que a mí me sirvió mucho para engrosar este tipo de discurso. Y a mí cuando alguien me dice tu estrategia de marketing de plantar un árbol es una boludez yo le digo, bien, pero es que yo no tengo 50 lucas para meterle a un aviso en un suplemento cultural. Ni tengo ejemplares para regalarle a un periodista.

Entonces yo decidí no meterme en ese mundo, decidí querer quebrar el mercado editorial. Lo quiero hacer mierda y en eso estoy hace 6 años.

Organización

Yo empecé con un pibe, el que me dio los consejos para mi libro hace 6 años. Y yo aprendí a editar con ese pibe. Me decía hay que ver a los autores, cagarlos a piñas, corregir, cuidar, pizza de por medio hablando de una coma hasta las 4am, pero bueno él es escritor y después se metió más con sus libros y ya no está. Y solo me lo enseñó él y era mostrar que ese trabajo no se estaba haciendo.

Pero hoy estoy solo. Soy el que cose los libros, los leo, los corrijo, los diseño, los vendo. Mi amigo se fue hace dos años, cada tanto se acerca. Pero digamos hace unos días lancé una convocatoria en facebook diciéndole a la gente si querían colaborar, yo les pagaría con libros y a ellos la experiencia les puede ayudar y 10 personas respondieron y me ayudan con el facebook, actualizando el twitter, y entonces yo empiezo a delegar porque si no esto seguirá siempre siendo muy chiquito, lo cual no me molestaría, pero tiene mucho potencial.

Yo creo que todavía lo mínimo no lo he conseguido. Sigo siendo el tipo nuevo que hace libritos a mano. Pero yo pretendo que lo que yo publico se instale en un canon literario. Que después de Arlt venga este pibe, después de Mistral tal pibe. Y no tengo esa lectura. Eso sería crecer. Que pueda entrar con mis libros en esa conversación.

Artesanado

El punto de inflexión es Eloísa Cartonera. En el 2001 empieza algo nuevo. Yo vi esos libros y dije son una garcha. Yo quiero hacer libros más lindos. El proyecto cultural de Eloísa es gigantesco, maravilloso. Los libros que publican son geniales pero el formato es una cagada. Entonces yo quiero ver si puede entrar por ese lugar del objeto y después llegar a donde está instalada Eloísa literariamente, con la lectura que hacen de los libros y el proyecto en general.

Otro punto es subir los libros en pdf pero en formato para imprimir y encuadernar y por eso también doy clases gratis de encuadernación.

Porque a mí no me interesa registrar los libros, no me interesa pagarle al autor (le pago en libros), porque no es el objetivo. Me interesa que se difunda la obra y que la obra genere un cambio en el canon.

Yo digamos tuve un libro de Carlos Godoy que se lo comió el sistema. Era Escolástica peronista ilustrada, que generaba una crítica del peronismo, sobre el argentino, el ser nacional, la literatura, todo. Y lo vendimos, cada vez que le leía un párrafo a alguien lo vendía, era una cosa demencial. Lo compró un editor (Interzona), y el editor me dijo, che, no lo hacés más, lo hago yo, le puso unos dibujos le mejoró unas cositas y anteayer se presentó (en la página de Interzona dicen: « Una versión de este texto fue publicada en el año 2007 por la editorial artesanal Funesiana. Nos honramos de acercarlo hoy a los lectores en su versión definitiva, acompañada por la serie que el artista Daniel Santoro preparó especialmente para esta edición. » Ese libro, era un libro que todo hubieran querido imprimir en su casa. Y me lo comió el sistema. El sistema le hizo un contrato y le dio muchas cosas a muchos autores les copa tipo la fotito, la entrevista, la fama, te llama la radio

y todo eso que es súper normal, pero como yo lo veo de atrás de escena me parece medio cochino. Entonces no sirve. Ser escritor es escribir no sacarse una foto.

Entonces mucho se pierde porque toda esa fuerza que me daba ese libro se evaporó. Y se fue la sorpresa. Yo querría que Messi jugara en la primera C, eso es sorpresa, pero Messi juega en el club más rico del mundo, no es sorpresa, es sistema. Yo quisiera enganchar un chabón que me permita moverlo y que la gente hable de él.

Y voy muy lento pero trabajando a full. Juan, mi amigo del comienzo de la editorial, me dijo una frase que se me quedó grabada: Nosotros tenemos que ir a paso de elefante. Lento, pero donde se avanza no se retrocede. Quedarnos con la tapa dura. El papel ahuesado. Los detalles. Y para crecer, voy muy lento pero me mantengo, no vuelvo a algo peor. Me mantengo.

Independencia

Acá el término de independencia se discutió en el 2006/7 y planteaba esa cuestión: somos todos independientes. El único que no lo es el de Emecé o Planeta que tiene un gerente de marketing que le dice qué publicar.

En ese sentido no es un concepto que se pueda aplicar a la edición de los libros porque creo que no calza bien. Alternativo por ahí calza más. Pero para mí es mantenerme en este nivel de alternatividad, porque lo que yo hago genera una discusión. Genera una práctica a contrapelo.

Ser independiente sería como lograr plantear una discusión que genere un conflicto que traiga nuevas cosas. El problema con hacer algo es que alguien lo tiene que ver. Yo puedo hacer ruido en una esquina pero si nadie me ve no sirve. Igual con los libros.

Es como los equipos de fútbol, lo armás y lo tenés que tunear para que gané, físicamente, psicológicamente, la hinchada, la dirección, todo. Y las editoriales igual. Unas pierden todo desde la segunda fecha. Otras comienzan muy bien y se queman. Otras son un ejemplo, otras todo lo hacen mal.

Tengo una anécdota. Un editor artesanal, Daniel Durán, ediciones del Diego, publicado por Mansalva, al que le dan un subsidio del gobierno y tac le compran 10000 ejemplares, era un montón de guita. Se puso a hacerlos porque mirá la cantidad de plata. Estuvo como tres años haciéndolos porque tarda y con problemas legales que te robase la guita, que ladrón, y al final dejó de hacer libros. El sistema lo quemó, durante años le quitó las ganas de hacer libros.

Hoy volvió y está con editorial chapita. Y en donde está, en ningún lado. Tiene subsidios, no, ISBN, no. Pero es un gran poeta y tiene esta cuestión y tiene esta experiencia. Y hoy el tipo tiene su laburo y con la guita que le sobra hace la editorial. El no se vuelve a comer el personaje del sistema, porque sabe que no tiene sentido. Para plantear una discusión literaria verdadera hay veces hay que ir por afuera. Pero ir por afuera no te garantiza una discusión, pero ir por adentro seguro que no.

Ferias del Libro

Hay una discusión literaria en la Flia. La gente estaba harta de pagar una millonada para ir al Salón del libro y dijeron, bueno, vamos a armar nuestra feria. Y la hacen y la Flia jode hasta a la policía, que le toca ir a ver cuándo arman la feria que esos hippies roñosos no hagan ningún desmán. Modificaron la realidad. Eso es hacer algo que cambie la cotidianidad. Que te dé un cachetazo.

Pero después publicar un libro que se diga independiente pero que la imprenta te la paga papá, bueno, sí, es ser independiente, ¿pero con qué fin?

Mercado

Yo los talleres de encuadernación los doy gratis, pero a la semana los voy llamando a ver en qué andan. Mi primera charla es decirles que editar es un problema. Es plantear una voz que va a molestar el estatus quo. Eso es editar, y eso es un problema para el editor, pero eso es editar.

Entonces si vos vas a hacer cuadernitos, también podés venir pero pagame 300 mangos. Si te ponés las pilas, si querés laburar, yo te ayudo, te paso los programas que te falten, te digo donde los podés descargar, no hay excusa para no trabajar, sino no me hagas perder el tiempo. Así consigo resultados.

Y es importante, porque en el interior es otra cosa. En Santiago del Estero había que pagar 6500 pesos para ser publicados, en la editorial del librero tal. En San Juan igual, pero tres imprenteros. A los de Santiago del Estero les dije, no puede ser. Hacer un libro sale 200 pesos y de esos 200 sacas 1000. Y armamos 4 editoriales en Santiago del Estero, que no existían. Y hay que conseguir movida también, porque la editorial sin movida no sirve para nada. Primero, conseguir un bar, después público, después birra, después movida y ahí sí va el papel. Y hoy en día están apareciendo voces literarias en esos lugares que no tienen espacio, porque les tocaría venir a Buenos Aires y hacer fila.

Desarrollo

Yo voy despacito, despacito. Yo sé que eventualmente van a leer a mis autores. Yo la editorial la tengo planteada a 12 años. En 12 hago una especie de balance. Llevo 6 años. A ver dónde llegué. Ver si lugares canonizados invitan a gente que tiene publicada toda su obra en ediciones alternativas, por ejemplo. Pero eso no soy solo yo, somos un grupo de gente.

¿Es medio un caos lo que hago? Sí. ¿Es difícil? Sí. Pero sigue siendo una victoria cultural. Y que se juzga a largo plazo. Y en ese sentido creo que Funesiana es exitosa.

Saqué mi propio libro de poesía con Funesiana. Una amiga me entrevista y me pregunta si no está mal. Sí, puede ser ventajoso porque le quito tiempo a otro pibe que puedo estar leyendo. Pero después me dije, ¿qué otra editorial me ofrece libro en descarga gratuita, encuadernación en tapa dura, papel de calidad y que todo el mundo lo pueda leer y que me paga el 10% en libros? Nadie.

Descargas

No sé cuántos libros se han descargado. No tengo forma de verificarlo. Tenía en mediafire muchos archivos, pero todo cambió y me cagó por lo de megaupload y eso. Ahora tengo todo en dropbox y ahí no tengo contador. En mediafire tenía hora, día y todo, pero bueno, prefiero que llegue a saber esa cosa ansiosa de saber cuántos les bajaron.

La bestia equilátera

Entretien avec Luis Chitarroni et Matías Zoja

Septembre 2013

Contexto

Acá en Argentina hubo muchos antecedentes de editoriales independientes en los 70. Jorge Álvarez, el propio Daniel Divinsky con La Flor. No sé cómo fue en Colombia, digamos me acuerdo de Oveja Negra, con García Márquez. Los libros eran horribles, parecían piratas. Y Gabriel García Márquez siempre mantuvo la lealtad sudamericana.

A mí cuando me tocó editarlo (Gabriel García Márquez), ya mandaba todo hecho. A sudamericana. Creo que el primero fue *El general en su laberinto*. Mandaba tapa, esa de la hamaca.

Comienzos

La Bestia nace antes de nacer, porque yo en ese momento estaba trabajando en Mondadori como editor y me aparece Natalia Meta y Diego D'Onofrio, que son hoy mis socios, y querían hacer a toda costa una editorial. Yo lo primero que intenté hacer fue disuadirlos (risas) porque es el peor negocio que uno pueda imaginar. Y yo estaba justo en el núcleo del negocio y veía lo trabajoso que era ganar plata, para un grupo, monstruoso, como Mondadori, entonces también lo trabajoso para una editorial pequeña. Pero bueno, el entusiasmo fue total y el entusiasmo puede todo. La idealizaciónón estaba y eso es lo bueno de las editoriales pequeñas. Y ellos habían leído y querían traducir un libro de Muriel Spark, que fue el primero que editamos, que fue *Los encubridores*. Y funcionó curiosamente muy bien.

Porque Muriel Spark era una autora, viste, hay ciclos, ciclos de eclipse y ciclos de flotación de los autores. Muriel Spark había sido traducida acá por Emecé, en Chile por Zigzag, una editorial precursora, muy rara, y no sé quiénes estaban ahí.

Y como nos fue bien con ese texto quisimos hacer proyectos de gusto a ver si armábamos un proyecto alternativo y en el que saliéramos también un poco del dictado español, del dictado sobretudo de Anagrama, que es quien determina como es el gusto sobre la literatura extranjera desde hace años. Así ha sido Herralde, sin duda, más que Tusquets que es tal vez más errático, pero el predominio lo tuvo Anagrama.

Yo que soy viejo recuerdo que Tusquets y Anagrama cuando yo era joven no eran editoriales de narrativa. Eso empieza a ocurrir en los 80's. Eran editores de ensayo.

Organización / Grandes grupos

Al comienzo somos 3. Y ni siquiera tenemos un lugar. A mí en realidad después me echan de Mondadori, y a mí me convenía que me echaran porque así me indemnizaban, y ya era un despropósito incluso que exista la figura de editor en una editorial de esas dimensiones. Porque el editor en realidad lo único que hace es asentir ante lo que contrataron en España. Y después yo estaba harto de leer narrativa joven local y había editores junior que podían hacerlo mejor y con más entusiasmo sin duda y era un despropósito real. En

realidad a ellos les conviene tener editores junior y obedecer el escalafón desde España, donde está, Claudio Lopez Lamadrid que era el que compraba todo, por otro lado muy aventajadamente porque acá no podés comprar nada. Acá las cifras con los que ellos compraban digamos a Phillip Roth, es un dineral. Es como un fichaje de fútbol. Digamos compraron a más de 2 millones de euros las obras de Borges, que además circula en muy distintas ediciones por todos lados. No sé cómo van a hacer.

Y además Mondadori es un fragmentito de una empresa monstruosa como es Bertelsman que se dedica a tantas otras cosas. Ahí incluso el sector editorial es pequeño, que tomó un poco de importancia por la rápida caída de la industria discográfica, porque ellos tenían muchos sellos fusionados, trabajábamos en el mismo lugar. Y esa caída fue vertiginosa.

Catálogo

En el 2008 sale Spark, y sale Julian Maclaren-Ross, que era una novedad, no se había traducido. Yo ya en Sudamericana había publicado un libro de él, que se llamaba *De amor y de hambre*. No me gustaba el título porque me recordaba a Isabel Allende. Pero era una novela espléndida. Como el lado oscuro de Graham Greene. Amigo de Greene, de Dylan Thomas. Era un gran borracho, pero muy lúcido al escribir. Fue *Tostadas de jabón*. Y después otros dos libros.

Y publicar esos libros fue como descorchar una botella, o encender un cigarrillo. Funciona mejor lo primero y después tuvo menos éxito, así sea extraordinario, porque la buena literatura no es garante de ventas.

Y después publicamos un librito que yo encontré recomendado en Maclaren Ross, ves como todo es un sistema de referencias, y era un libro de Alfred Hayes, *In love*, y le pusimos *Los enamorados* y nos fue fantástico. Así no pensáramos que nos fuera bien y el libro pegó.

Lo bueno es que poco a poco empezamos a contar lectores como los que queríamos tener, que estaban un poco asfixiados por los cánones únicos de la literatura extranjera que llegaba acá.

Tirada

Fue evolucionando. Al comienzo eran de 1000, 1500, hoy llegamos a 2000.

Distribución

Después uno también se da cuenta que es más la ambición de uno que la conducta real de los libros en el sentido que por más que uno piense en toda la Argentina uno tiene que limitarse a 3 lugares, que son Córdoba, Rosario y Buenos Aires. Hay muchas provincias sin ni siquiera librerías.

Distribución en el extranjero

Ahora están llegando a Chile, a Colombia, a México, a Perú, a Venezuela.

Y eso empezamos a hacerlo hace unos 2 años, con la distribución al extranjero. Y si hemos podido hacer eso es porque hemos tenido una continuidad de aciertos y una muy buena recepción de prensa. Desde el comienzo. Y también muchos escritores han elogiado la editorial: Vila Matas, Thays y hasta Herralde.

Comienzos/ Línea editorial

Cuando empezamos con la idea de la editorial, pensamos en una editorial que editara mucho más material local, pero de repente, con esta emergencia de editoriales pequeñas, la mayoría publica literatura nacional y entonces desde el comienzo nos dijimos bueno, hay que salir del lugar común. Hay que encontrar autores con llegada que valga la pena descubrirlos. Autores que abran el juego, como Bolaño, como Cortázar en su época. Tener autores que hagan biblioteca, como lo que te decía que descubrí a Alfred Hayes leyendo a Maclaren Ross. Eso.

Vamos armando sistemas, galaxias, constelaciones como decía Said.

La Vaca mariposa

Entretien avec Adriana Morán Sarmiento

Août 2013

Trayectoria

De formación soy periodista, entonces estoy siempre pendiente de la nota, de la comunicación, eso es muy importante para mí.

Yo llevo 5 años en Argentina, vengo de Maracaibo, y desde antes de venir estaba vinculada con el sector editorial, era la coordinadora editorial de una universidad, hacíamos ferias, siempre estuve en ese ámbito. Vine para acá a hacer una maestría y al final publiqué un libro: 10 ensayos, por 10 personas incluyéndome, sobre (murga, monedas, películas...). Y vi entonces que en comparación con Venezuela acá es muy fácil publicar, que hay un circuito que te permite hacer cosas, decidí hacer la editorial. Venía pensándolo desde hace rato y nunca me atreví y en Venezuela no hubiera podido hacerla.

Y comencé con la editorial, todo por internet, y tenía dos revistas virtuales. Una, País portátil, de cult y política, que hacía con mis amigos de allá, y la revista Muuu, de arte contemporáneo. Y decidí que tenía que hacer algo porque ya no podía seguir siendo todo virtual e hice la colección Hecho a Mano, que son los libros de cartón, de narrativa corta y poesía, y unas cajitas de fotografía. La colección son 10 autores y 10 fotógrafos, y ahí cierro la colección y después creo otra.

Hice un curso de editoriales en el Rojas, para conocer gente acá cuando llegué.

Organización interna

Depende, digamos para hacer la Revista Muu, que tiene 3 años, han habido bastantes colaboradores pero eso cambia. Ahora hago la revista Lunes, y también tengo colaboradores. La mayoría gratis, pero otros reportajes también los pago. La revista es un ciclo de 50 entrevistas (una entrevista cada lunes) y a los 50 se cierra.

Editorial sola, aunque también con colaboradores.

Oficio editorial

Cuando hablo de la editorial también hablo de las revistas porque para mí la editorial es todo: las revistas, los libros Hecho a mano y ahora La Librería que también está en el proyecto (y con un boletín mensual, actividades, cenas). Para Hecho a mano, busqué amigos y también gente que viene de diferentes países.

Porque La Vaca está atravesada por lo latinoamericano. Pienso que viene de una punta a otra punta del continente y por lo que hago siempre estoy vinculada con gente de otros países y ese es un tema que me interesa mucho. Entonces las primeras publicaciones fueron mayoritariamente amigos, y después de publicar 2/3 ya hice una convocatoria y recibí más de 100 proposiciones.

Tirada

Hasta 100 o 200 ejemplares por libro. Pero no los hago todos. Hago en la medida que voy vendiendo o poniendo en librerías.

Distribución

Los llevo a librerías pero a muy pocas, porque se dañan mucho los libros. Sobre todo los de fotografía que son cajitas. Pero también por un tema de exclusividad, de no-masividad, porque no es el perfil de la editorial. Está en 5 o 6 librerías independientes. Y soy yo misma la que los distribuye.

Precio

30 los libritos de texto y 75 las cajitas de fotografía.

Relación con los autores/Derechos

Firmamos contrato, pero es una formalidad, con los autores. Y no se paga nada (anticipo) sino se maneja el 10% en venta en librería y el 20% si es venta directa. Y él no hace nada, yo hago todo. No tiene que pagar, ni nada.

Ferias del libro

No participo mucho. No me interesa mucho y además tampoco es que tenga muchos libros a mano siempre. No manejo grandes cantidades de libros entonces no es algo que me convenga mucho.

Financiamiento

Lo financo yo, con mi plata personal, pero no vivo de esto. Yo trabajo como periodista en una agencia de noticias turísticas y también hago una revista de turismo para una empresa en España. Esos son mis trabajos y esto es lo que hago por gusto. Igual, antes trabajaba tiempo completo, y desde hace 6 meses trabajo solo 3 días a la semana para dedicarme más a la editorial. Digamos el lunes no voy al trabajo, me quedo en mi casa pero trabajando en mis cosas. Y ese fue un sacrificio que hice porque gano menos plata pero era importante dedicarle más tiempo a la editorial.

Sin embargo, creo que a la larga prefiero seguir teniendo una actividad paralela. No tanto por dinero sino por profesión, yo siempre quiero seguir siendo periodista. Pero hago muchas cosas, me gusta hacer muchas cosas. Y ahora con la librería creo que puedo tener una entrada de dinero.

Librería alternativa / Distribución

Mis amigos me dicen que la llame Librería La Maleta porque todos los libros viajan en maleta. Mañana llega una amiga y me trae unos libros, el miércoles llega otra de Ecuador y me trae otros y así. La Librería es una librería virtual, a través de la página, y para ir a la casa abro varios días a la semana a horas específicas, porque es mi casa. Entonces son libros que yo puedo mandar por correo, incluso al extranjero, pero también abro mi casa, a una hora para que la gente venga y compre y se tome una merienda. Entonces, la idea es que yo pueda traer libros de otros países y que pueda vender a otros países (por Correos argentinos hay tarifas preferenciales para objeto libro, para todo el mundo). La gente hace un giro a mi cuenta, pero como acá (en Argentina) no se puede hacer eso, tengo una cuenta en Uruguay y pienso hacerlo por ahí.

Estatuto jurídico

La editorial no tiene. Razón social, soy yo, es mi nombre. Acá se llama Razón social, nombre de fantasía. Pero, no la editorial no porque sería todavía muy complicado para mí.

Oficio editorial

Yo voy muy lento. Parece que fuera rápido por todos los proyectos pero voy muy lento, con precaución. Lo que pasa es que a mí me gustan los proyectos que comiencen y terminen. Los ciclos. Pero lo único que tiene la editorial desde el comienzo es la revista Muuu. Pero igual la estoy cambiando siempre.

Independencia

Independiente es: primero no dependo del mercado, de lo que está de moda, y puedo escoger lo que quiero publicar, y no depender de lo establecido. No porque tenga un libro tengo que estar en El Ateneo, por ejemplo, ni publicar a Aira. Me gusta lo pequeño, lo exclusivo, el detalle, eso.

Boom

En Argentina tienen su historia: surge después de la crisis del 2001. 2002, 2003 la gente empieza a hacer cosas por sus propios medios. Y de ahí viene un boom que no tiene que ver solo con lo editorial sino con todas las artes: la música, la moda, etc. Y yo creo que tiene que ver con eso: soy de los que piensa que la institución, lo institucional está derrumbándose, que ese no es el camino, y creo que no soy la sola a pensarlo.

También está el acceso a internet. Los contactos que generan. Y todo lo que tiene que ver con tecnología. Pero también creo sobretodo que es la caída de la Institución. Porque nadie publica libros para ponerlas en la biblioteca Nacional. Hoy la gente hace las cosas porque las quiere hacer y pues hay más herramientas para poder hacerlo. No necesito la gran imprenta, esas cosas. Y nivel personal se hace más. Hace unos años digamos publicar un libro con un pequeño era una porquería, significaba que era pésimo y nadie más lo iba a publicar. Si no te publicaba Planeta o Alfaguara, no existes. Pero eso hoy ya no es así.

Desarrollo

Lo que sí no voy a hacer es más libros artesanales (a no ser que sea un proyecto muy específico). Voy a ir a imprenta, hacia allá evoluciono. Lo artesanal estuvo bien, y me da una imagen pero ahora solo imprenta.

Una de las grandes ventajas es que yo voy viendo poco a poco hacia donde voy. No tengo un gran proyecto a largo plazo sino que voy viendo, y una estructura como la mía me permite eso, desarrollarme a mi ritmo y mirar hacia donde quiero ir, poco a poco.

Mansalva (+ Belleza y felicidad³⁵)

Entretien avec Francisco Garamona et Fernanda Laguna

Septembre 2013

Comienzos

Pregunta: ¿Cómo comienza Mansalva?

Francisco Garamona: Esta pregunta la he respondido tantas veces que ya hasta me he olvidado. Mansalva empieza como un eslabón más de la gran cadena de editoriales independientes de la Argentina. Porque acá la noción de edición independiente arrancó con muchas editoriales de poesía en los años 90, donde en este país había dos editoriales que publicaban la nueva poesía y bueno si no te publicaban ahí, bueno, imaginaté que quedabas relegado al olvido o a una magra autoedición. Y a mediados de los 90 surgieron muchas editoriales como la de Fernanda, Belleza y Felicidad, Ediciones del Diego, Siesta, Trompa de Falopo... y que empezaron a publicar toda esta nueva literatura, toda esta nueva poesía y narrativa que estaba circulando. Antes de eso, los antecedentes inmediatos, habían sido dos editoriales que se llamaban Xul y Ultimo reino, las dos editoriales que te comentaba. Y bueno, frente a tanta emergencia y frente a tanta producción, empezaron los propios poetas a generar sus propios sellos. Y bueno, Mansalva viene un poco como a culminar esa cadena porque si bien esos sellos estaban publicando un montón de lo que se estaba produciendo, se quedaban mucho en el ámbito inmediatamente cercano, viste. Todos esos libros y todos esos autores, por las características de las ediciones, en general, libros muy pequeñitos que se pierden entre dos libros en una librería, sin ISBN, más artesanales en un punto, y nosotros tuvimos la idea de agarrar todo ese material que andaba circulando, que necesitaba como otra plataforma, otra superficie y empezamos a publicar todos esos autores que eran todos los autores que nosotros veníamos leyendo y era lo que nos interesaba compartir y era lo que nos interesaba llevar como una bandera de estilo.

Primeros libros

F:G: Bueno, empezamos publicando libros de Delia Rosetti, de Cucurto, Dani Umpi, *El mendigo chupapijas* de Pablo Pérez: todos esos eran autores del *Under*. Y después autores con los que nosotros habíamos crecido leyéndolos, tipo César Aira, Fogwill, Perlongher, y una larga lista.

Pero empezamos por una cuestión de necesidad, por querer dar a conocer a una literatura que estaba sumido en el terreno de la amistad y del amor y había que hacer con todo eso un frente generacional y eso, que saliera de su círculo privado.

Organización interna / Comienzos

F:G: Mirá, empecé yo con Cucurto y Javier Barilaro (trabaja antes en Belleza y Felicidad, crea después con Cucurto Eloisa y después trabaja con Garamona en Mansalva). Después Cucurto se fue porque estaba muy abocado en su proyecto de Eloísa Cartonera, del cual formaba también parte Barilaro en esa época, y me

³⁵ Cette maison n'a finalement pas été retenue dans notre échantillon. Nous avons tout de même retranscrit les propos de son éditrice, car ses propos sont riches pour comprendre la situation des petits éditeurs en Argentine.

quedé yo medio desesperado a ver qué hacía y bueno, pudo comandar el proyecto. Borra lo de desesperado (risas), pero estaba desesperado, no tenía la plata, no tenía nada, pero después lo conseguí.

Fernanda Laguna: ¿Puedo agregar algo? Por ahí, estas editoriales como la Del Diego, de esa edición como inmediata, también tenía que ver con un tipo de literatura que estaba hablando de temas que sucedían en ese momento y que no podían esperar a alguna de esas dos editoriales para que saliera dentro de 10 años. Hablaban del eclipse de hace tres días, de cosas del momento, tenían que salir sí o sí, y no pensaban en la distribución a nivel más amplio, pensaban en esa cosa inmediata, y Mansalva lo que viene a hacer es llevar esa inmediatez para que pueda ser como algo fuera del tiempo.

F.G: Con una idea de profesionalidad más desde el comienzo. Yo había ya colaborado con estas editoriales que te comento, más *underground* y eso fue como mi escuela editorial, y lo que faltaba no era otra editorial *undeground*, faltaba otra cosa, viste, como dar el salto hacia encontrarte con un lector desconocido, que el libro en un punto se volviera real. Porque si el libro pasa de mi mano a tu mano, en ese pase, viste, hay un misterio y nosotros queríamos hasta algún punto ir en contra del misterio.

Distribución / Número de libros

F.G: Al principio el primer año de la editorial la distribuí yo. Era un trabajo de 24h. Tipo estaba a las 12 de la noche en una fiesta y me acordaba que había un libro colgado en tal librería y que no me habían pagado y me acordaba que al otro día tenía un pedido y así.

F.G: En el primer año sacamos 12 títulos. En el segundo, a la mitad de ese segundo ya no daba a basto porque no tenía ese sistema que se usa para saber cuál era mi stock y todo eso y todo era muy manual, muy amateur y empecé a trabajar con una distribuidora que fue una distribuidora que fue creciendo junto a todos estos proyectos que te contaba que se llamaba Voy a salir y que distribuía solo pequeños sellos.

Contexto / Boom

F.G: También de todo lo que te estoy diciendo todos estos proyectos tipo Mansalva salen en un momento histórico muy diferenciado, que fue en la época de la post-crisis 2001, que fue una época donde las librerías en un momento se quedaron sin poder importar un montón de material, se quedaron con las mesas medio vacías y los libreros empezaron a mirar un poco qué era lo que estaba pasando en Argentina y empezaron a apoyar un poco los proyectos de acá.

Línea editorial

F.G: Desde el comienzo narrativa y poesía. La colección se llama poesía y ficción latinoamericana, en ese orden, para darle importancia a la poesía que tiende a ser siempre la hermanita chica.

Comienzos de Belleza y Felicidad

F.L: Arranca con Pablo Pérez que era un escritor que estaba escribiendo una novelita por entregas y le dijimos : empecemos a sacar lo que estás haciendo. Y bueno, todo eso sin recursos, sin experiencia y en el fondo sin tener idea de lo que era una editorial. Empezamos a sacar en fotocopias, como unos folletines. Y

empezamos a sacar cosas y que todo fuera un libro, pero a la vez breve porque el abrochado con las fotocopias te daba poca cantidad, y que todo fuera muy rápido, que Pablo escribiera y fácil diseño y que salga, para que estuviera disponible para la gente. Ahora, ¿qué gente? Porque eran muy pocas personas, pero queríamos que el libro fuera una realidad inmediata, era lo que necesitábamos en ese momento. Y así lo hicimos.

Evolución / Tamaño / Profesionalización

F.G: Pero así sea importante lo que hacían en Belleza y Felicidad, era importante salir del círculo de amigos y de conocidos. Porque yo a mi círculo de amigos le mando el libro como dato adjunto. Nosotros queríamos ir más allá y por eso Mansalva.

Línea Editorial Belleza

F.G: Como nosotros éramos sobretodo una galería de arte, nuestros libros, cortitos, también eran como libros muchas veces para no lectores. No era para gente solo interesada en la literatura. Los compraba un rockero, un músico y la gente se enganchaba. Era muy bonito.

Rasgos específicos / Oficio editorial Mansalva

F.G: Para nosotros estar en el mundo de las galerías, las exposiciones, los conciertos y ahí presentar libros es una expresión del mundo en el que nos movíamos. Porque era la trinchera en la que uno estaba. Y nosotros queríamos sumar cada vez más cosas. Porque el mundo de la literatura en sí es un uno muy limitado, de bibliotecas con una iluminación tenue. En cambio esto eran como libros que querían operar en medio del ruido. Con la idea de sacar también la literatura solo de las librerías y que vayan más con el flujo de la vida: vender libros en recitales, en galerías, en peluquerías: también desacralizar un poco la idea de lo sagrado de la literatura o de lo cultural. Como que el libro esté mucho más a mano y que además eso esté acompañado por una política de precios accesibles. Si uno lo piensa yo no estoy pensando en el lector de 60 años, que me encanta, pero yo estoy pensando en el joven que está formando su biblioteca ahora, porque estos libros pueden tener un impacto emocional para siempre. Por eso queremos que los libros lleguen a más gente y pensamos siempre en ese lector joven.

F.L: También ves en las artes plásticas argentinas que del 2000 para acá, la influencia de la poesía, la utilización de textos, de trabajar con gente que escribo, nació mucho de estas editoriales, como nosotros, como Mansalva, que publica a músicos, a artistas visuales, que buscan ir como más allá del libro.

Evolución / Tamaño / Organización

F.L: Nosotros somos lo que tú ves acá. Esta es nuestra base de operaciones, esto sigue siendo un poco caótico. No somos una editorial asentada, somos una editorial que está en el aire.

F.G: Hoy somos dos, somos tres, somos cuatro, somos seis, somos uno. ¿Viste ?

F.L: Pero tres digamos hijos.

F.G: Nico es mi mano derecha. Fernanda es mi diosa tutelar, Barilaro es el diseñador, mi socio estético y político, pero el que está trabajando todo el día con la editorial a cuestras soy yo, yo no paro en todo el día. Porque para mí esto no es un trabajo, es una forma de vida, viste. Yo no cobro de la editorial, todo lo que entra sale, porque si no esto se acaba. Pero nadie tiene sueldo. Nico cobra como librero...

Librería / Trayectoria / Organización

F.G: Yo como hace 12 años que tengo librerías y antes de tener librerías vendía libros por catálogo y antes trabajaba en librerías. Yo trabajo en librerías desde los 15 años, en librerías de anticuario. Y siempre me manejé con eso. Y bueno mi sueldo, mis ganancias parten de la venta de libros usados. Pero nosotros ganamos 20 en la editorial e invertimos 60. Tenemos una muy buena imprenta que nos apoya y es como nuestro socio ideal (capitalista, dice el otro, el de la FLIA). Si no tuviéramos ese socio todo sería mucho más complicado. Pero tenemos una muy buena relación. Hemos impreso muchos libros con ellos, ya nos conocemos mutuamente, somos todos gente honorable y bueno, eso es lo que nos permite seguir.

Número de libros

F.G: Ya tenemos unos 110 libros publicados

Independencia/ Políticas públicas/Oficio editorial

F.G: Argentina es un país bastante interesante porque el mundo de la edición es un mundo muy independiente, en el verdadero sentido de lo independiente, no como pestaña de look de lo que se publica. Es verdaderamente independiente porque la editoriales funcionan porque no podrían no funcionar, porque tienen que funcionar solas. Porque no hay subsidios, las bibliotecas te piden que dones en vez de comprártelos, y es como decía nuestro ex-canciller Rafael Bielsa, el lo decía por Rosario, pero yo te lo digo así para el país: Hay un obstáculo que produce arte. Y nosotros estamos llenos de obstáculos y eso es lo que nos lleva a producir.

Pregunta: ¿Y ustedes militan por cuestiones de políticas públicas?

F.G: No. Digamos la situación en Chile es diferente porque hay muchos que producen para los fondos. Y bueno, yo no estoy en contra de ellos, pero nuestra realidad es tan distinta que crecimos al margen de las políticas culturales, no hay políticas culturales: no es como en México donde todo depende de eso, no hay acá. Y bueno, yo creo que también cuando uno está acostumbrado a recibir un subsidio público uno amolda su propuesta para recibir ese dinero. Nosotros no.

F.L : Acá no hay política cultural. Y bueno, sería genial si la hubiera, pero si no hay, vos no podés destinar tu tiempo, que es lo único que tenés para que subsista tu editorial, en luchar por generar algo que no existe: porque si luchás por generar algo que no existe, te lleva un tiempo en el que no podés hacer lo otro que estás haciendo, entonces es complicado.

Ferias del libro

F.G : Sí, sí. En la Flía. La FLIA es el modelo de la Feria que nos interesa. Como en Chile la Furia. Yo soy socio fundador de la Furia del libro en Chile.

Distribución

F.G: [Sobre el tipo de la FLIA que estaba, Simón] El tiene una distribuidora ambulante que se llama Gitana Libros y que distribuye libros por todo el país en una camioneta.

Simón Ingouville:[sobre Gitana] Nosotros teníamos un Centro cultural, el Pacha Mama, que es un antro de poetas, y venían muchos escritores, poetas, editores, Francisco (Garamona) entre otros en una época en que salían muchas nuevas editoriales. Y había cerrado Belleza y Felicidad entonces faltaba también ese lugar medio club donde los escritores y los poetas van sin saber mucho qué va a haber pero que hay algo y saben que se van a encontrar con gente que conocen o que no conocen pero quieren conocer, una onda club. Entonces ese lugar se empezó a llenar de gente y entonces para convertirse de verdad en algo abierto, en una cooperativa intuitiva, no formal, ahí decidí seguir laburando con esa gente, y de todos ellos el grupo al que yo le veía más proyección era el de la movida literaria, en donde se estaba generando una industria por fuera de la industria (por el 2006).

Independencia

F.G: Independencia sería solamente depender del propio gusto. Ya si estás pidiendo políticas de apoyo, ya no sos independiente porque dependés del apoyo. Uno depende, en principio, de sus posibilidades de trabajo, y después de su gusto. Pero la dependencia es igual completa porque uno hasta depende de buenos escritores que te den un libro.

F.L : Para mí la independencia es más que yo lo haría igual así no pasara nada. Es la independencia del resto. En cada nivel de la producción de un libro, querer hacer y hacerlo, sin que haya una persona que te ponga obstáculos, no depender de ese obstáculo. Mansalva por ahí saca 1000 ejemplares de un libro y vende 40 y no está dependiendo de la venta de esos libros para poder sacarlos. Belleza y Felicidad no depende de la idea del libro que tiene que tener determinadas características para poder existir. Entonces los hacíamos más allá de la idea del libro incluso, entonces unas fotocopias abrochadas se vuelven un libro y muestran nuestra independencia.

F.G: Pero dependemos de todo, dependemos de nosotros mismos, que es la verdadera dependencia.

Boom

F.G: Está la crisis claro. También porque había mucho nuevo por hacer. Y porque se puso de moda la literatura y la poesía. Hace unos años, ser poeta era como ser un rockstar. Antes los jóvenes querían ser rockeros, después quisieron ser poetas. También hay algo punk, con el do *it yourself*. Un poco como decía Lautréamont, la poesía debe ser hecha por todos, no por uno. Y también era que habían cerrado muchas editoriales en Argentina de un lado, y también en las que había no había cabida para tanta gente en esas editoriales tradicionales. Porque este fenómeno de las nuevas editoriales, y por eso es interesante, fue acompañado de un fenómeno de nuevos autores que tienen nuevas cabezas, que son mucho más deformes, mucho menos asimilables. Primero surgieron los monstruos (autores) y luego las editoriales.

F.L: También es porque apareció una grieta, con El Diego y otros, donde la gente empezó a decirse puedo hacerlo y cuando existe el puedo hacerlo, si lo puede hacer uno con una impresora y unas fotocopias, es como que se abrió el oficio. Para mí fue la literatura la que llegó a la edición, ligado a la inmediatez. Eso fue algo que nos deslumbró.

Editores

F.G: Hagamos una lista de los editores importantes de antes de que surja todo esto:

Divinsky, de De la flor; Boris Spivakow, de Eudeba y Centro de editores (él hizo el libro popular, biblioteca popular, el libro al precio de una cerveza o menos), José Luis Mancheri, Achabal. Después estaban Sur, Losada, Sudamericana, editoriales independientes fundadas por exilados españoles, salvo Sur. Y tantas otras, Nueva visión, Argonauta. Tierra baldía, de Fogwill. Y en los 80's, el fanzine mantuvo viva la movida, fue refanzinera.

F.G: En los 80's y 90's es todo muy interesante porque están todas estas fanzines y también los grandes periodos de concentración editorial

Mercado

F.G: Nosotros si vienen a comprar, vendemos. Y armo otra. Es un chiste, pero es real porque me permitiría hacer otras cosas, me daría poder para crear mucho más con ese capital nuevo.

Profesionalización

F.G: Nosotros hacíamos libritos que eran libros, más que fanzines. Tenían precio y la gente los compraba, así fueran muy baratos. Eso les daba un valor en el mercado y eso también es lindo.

Redes sociales

F.G: Redes sociales acá, en este momento lo que estamos haciendo, hablando juntos, tomando una cerveza, hablando de libros y de literatura, esto es una red social. O nodo social, y después se vuelve red cuando se expande, pero se expande de lo que hablamos acá.

F.G: Pero nosotros somos *old school* en ese sentido. Nuestra página se cayó (hoy sigue sin funcionar), nuestra red social es la feria, es nuestro local, es la vida.

Ferias del libro

F.G: Nosotros participamos en ferias afuera si nos invitan y si nos pagan todo. Voy más como panelista invitado que como editor, pero bueno ahí aprovecho para traficas sustancias (risas). Dentro de Argentina más, sobre todo en las Flías.

Simón Ingouville [distribuidor, poeta y organizador de la Flia, que pasó a saludar durante la entrevista]: Pero la Flia es un fenómeno interesante, también es como un club de pertenencia. Hay Flías cada fin de semana, por decirlo así, en toda la Argentina. La que empieza es la de Capital y misteriosamente las demás en vez de decir Nosotros vamos hacer una feria de escritores, le ponen Flia, que es Feria del libro independiente y A, auto-gestiva, amiga, anarca, cualquier cosa menos argentina. La A es libre porque flia es diminutivo de familia también. En general son siempre un caos, pero funcionan, se venden los libros. Las Flías son organizadas en asambleas y en general los más entusiasmados son tres borrachos que dedican su vida a eso y vos vas a la reunión y decís no puede creer que esto logre crear una feria en la que hay 300 puestos, 2000 personas y funciona. Es un quilombo pero funciona. La Flia comenzó muy 2001, muy política pero a través de la ficción y de la poesía. Pero no logramos que vayan las editoriales que querían ser Anagrama, Tusquets, viste, más prolijas. Mansalva es la única mediana que sigue yendo.

Eloísa Cartonera

F.L: [Sobre Eloísa]: Eloísa empezó con Javier (Bariloro, el diseñador de Mansalva) y Cucurto, que sacaron un libro en cartón y yo entré como para darle entidad al proyecto. Ellos me habían convocado al principio de todo para empezar pero yo como tenía Belleza y Felicidad dije que no puedo hacer otra cosa más y cuando gané una platita extra dije, bueno sí vamos y pusimos un local, contratamos cartoneros, compramos el cartón a los cartoneros. Yo ahora tengo dos pequeñas galerías de arte y antes tenía otra en una de las villas más grandes y yo estaba contactada con los cartoneros y la onda cultural, artística y social, todo junto, nace de ahí. Cucurto tuvo toda la idea de comprarles el cartón a los cartoneros, pero como no tenían plata buscaban las cajas de cartón en el Disco, en el supermercado, que estaba al lado y entonces lo hacían con eso. Entonces cuando yo vi que podía aportar algo de una manera real, fue entonces como a los tres meses con una plata que era muy poca, que era muchísima para nosotros, pero para un proyecto de esa dimensión era muy poco, pero igual alquilamos un local, aseguré 6 meses de alquiler (ahí estábamos a una cuadra de Belleza y Felicidad, no en la Boca). Entonces arrancamos con el local, contratamos a los cartoneros que yo conocía de Fiorito, y ahí empezó a tomar fuerza, se empieza a ver lo que es hoy Eloísa. Y fue algo muy muy alucinante. Explotó enseguida, al mes ya era algo enorme.

F.L: Eloísa nace en el 2003 y yo llegué tres meses después, en junio. Ellos tomaban la idea de Belleza lo de las fotocopias pero yo en un comienzo decía yo no puedo hacer nada, pero cuando tuve la plata supe, poner el local, tener el local y ahí me sentía útil y tenía un montón de trabajo, en todo lo operativo. Y ahí con ese lugar físico podían venir los cartoneros, armar más volumen de libros. Al principio teníamos que hacer los libros pero también teníamos que vender. Entonces yo trabajaba, llegaba a las 7 de la tarde de trabajar en el local que tenía al lado y de 7 a 12 de la noche, salir a vender, en los eventos, a la salida del cine, a todos lados y nos fue súper súper bien.

Sobre Eloísa :

F.L: Después fue todo complicado en el terreno de lo personal, bien, pero me tuve que ir. Todo fue muy muy muy intenso, a un nivel que no te lo podés imaginar. Y a pulmón. Cucurto y Javier lo hacían todo por un romanticismo de la cosa muy extrema. Era estar a un nivel extremo, siempre, sin horas, sin nada, muy intenso. Incluso cuando abrimos el local, yo era amiga de una señora como de 70 años que vivía en la calle, y cuando gané la plata, dije bueno que ella venga a vivir acá y que como pago de alquiler ella atienda el local, pero era una linyera, hacía pis en el piso, le gritaba a la gente, Cucurto me quería matar, y ella después se fue, pero el nivel de compromiso era alto.

F.L: Los cartoneros cobraban por hora tres pesos por el trabajo hecho, no por el cartón, que eso en esa época era un montón, la gente en el mcdonalds cobraba un peso. Después empezó a venir otra gente, se empezó a ampliar y el otro día fui a Fiorito y me decían que habían ganado esta distinción en Holanda y la gente lloraba, porque sus hijos habían hecho parte de eso.

F.L: Ellos después se hicieron una cooperativa. Como Javier y yo estábamos en las artes visuales, vimos que a través de eso podríamos tal vez conseguir más plata que con el rollo editorial, siguiendo con la editorial, claro. Entonces nos presentamos en una cosa de arteba, en la Bienal de San Paulo. Y en ese momento, la oportunidad fue de llevar al proyecto también a algo que tenga que ver con las artes, la embajada de Suiza nos ayudó y pegamos guita. Pero la idea es de Cucurto, el arte es de Javier y yo fui la gestión.

Catálogo/Derechos

F.G: Los libros se venden a largo plazo, pero esa es también nuestra idea, no es un problema. Un título lo podemos agotar en un año, otro en cinco y otro en diez.

La idea es crecer sólidamente, poco a poco.

F.G: Otra cosa es armar como una red donde tener un catálogo de excelencia sea una carta de presentación. Te podría decir que todos los autores o casi todos los autores se han copado con el proyecto, que se han enganchado, porque muchos son amigos, y yo no les pago, o les pago con libros, o en lo que quieran, con obras de arte.

F.G: Yo casi nunca firmo contratos, lo hago alguna vez cuando me lo piden, cuando toca.

F.G: Pero la cuestión es ser como una plataforma, viste, porque cualquier autor glorioso a sido en algún momento un joven autor, y la idea es generar como un sistema donde los más grandes visibilicen a los jóvenes pero también los jóvenes a los más grandes.

F.G: Es como pensar la literatura como la piensa un lector: un lector cómo piensa, a través de constelaciones de autores afines, entre ellos y con él. Un editor piensa en general la literatura a través del mercado, y nosotros pensamos a través de la constelación del gusto, y nuestro catálogo, en el mejor de los casos sería como una biblioteca ideal.

F.G: Y digamos una anécdota interesante es cuando estábamos comenzando, conocí a un distribuidor muy buena onda que vio mis libros y me dijo que debería enumerar los libros, que eso iba a ser importante con el tiempo para generar una idea de colección, de continuidad, de catálogo que se asienta. La idea mía era y es que los lectores compren un libro nuevo de Mansalva porque ya les gustaron tres libros de Mansalva, es hacer que confíen en la editorial, sin tener necesidad de conocer al autor. Esa es la primera posición. La segunda es enumerar los libros para que esa persona, que se compró un libro de Mansalva y si la promesa de un libro de calidad se cumplió, pensar que ese lector va a querer tener la colección entera, pensar en un lector coleccionista. Como volver al hecho de ser como un impresor de figuritas, como el album Panini de fútbol. Que quieran lo que todavía no tienen porque les gusta lo que hacemos.

Tirada

F.G: Yo publico 1000, 1500, 2000, 3000, depende del título, del autor.

Relación con los autores

F.G: Yo recibo manuscritos, muchos. Tengo lectores, que son amigos, después charlamos. Pero para nosotros es importante también ver algo antes del manuscrito. Que el autor haya sacado una plaqueta, un librito antes. Tener blog, por lo menos. Que tenga un interés de difusión. Uno puede también encontrarse

con un fóbico de internet que mande un manuscrito genial. Pero digo, si me llegan muchos manuscritos, me pongo a buscar también quién es el autor, y yo creo mucho más en los que tienen ganas de visibilizarse.

Mercado/Oficio editorial

F.G: Así a nosotros nos guste lo difícil, Uno se acostumbra y se amolda a sus posibilidades y a su realidad. Es medio oscuro lo que digo pero es así. Y un porcentaje muy grande de nuestros autores se venden porque nosotros estamos hablando de ellos siempre, los estamos recomendando. Porque si bien es una editorial que quiso ir hacia el mercado para visibilizar toda una comunidad, un tinglado, descreemos de ese mismo mercado, y también y los hacemos circular por donde y como podemos también.

F.G: Entonces quisimos generar desde el comienzo una estética de tapas muy fuerte para que se diferencien como una llama en el medio de una mesa de las librerías, el libro de Mansalva llama más la y eso es a propósito, pero todo el mundo ve la coherencia de nuestras tapas, así sean llamativas, son nuestras, tienen una lógica común que habla de nosotros y que permite que el lector nos reconozca.

Traducciones

F.G: Sí, a japoneses, a De Chirico, a Raymond Roussel, a Harry Mathews, a Ashbery.

Pero bueno nuestra cosa era ser más una editorial latinoamericana, porque acá está lleno de editoriales que traducen, entonces publicar más a los jóvenes latinoamericanos.

Mardulce

Entretien avec Damián Tabarovsky

Août 2013

Comienzos

Yo: Cuando leo el “Acerca” de en su página web ustedes dicen: « Queremos hacer una editorial que no se proponga ganar plata. »

Sí, es una exageración. También podría decirse al revés: es no querer perder mucha plata. Y esa frase tiene algo de exageración y puede parecer un poco pretenciosa porque puede parecer que todos somos millonarios, o los dueños, porque yo no soy el dueño, y queremos botar la plata, y no es tan así pero lo que queremos decir es que hacer un proyecto como una editorial independiente no es para volverte millonario y si uno al cabo de varios años pudiera llegar a un equilibrio en el que uno no pierde plata, ya ese es un criterio de éxito. Ya sería medio difícil ganar plata pero si no pierde ya está bien. Entonces esa frase quedó un poco pretenciosa y hoy tal vez habría que cambiarla. Mi idea es que la editorial flote, como decimo acá, que busque un punto de equilibrio, sobretudo en una economía tan frágil e imprevisible como la argentina.

Mardulce tiene dos socios, dos dueños que son Gabriela Massuh y Juan Zorraquín y después tres empleados, uno de los cuales soy yo que soy el director editorial, una encargada de prensa y una encargada administrativa.

Nosotros publicamos más o menos 12 libros por año. Osea que también somos lentos porque si venís de Eterna Cadencia están publicando yo creo unos 20 por año (o dos al mes). Un año de Eterna son dos de Mardulce. Por lo que también nuestros tiempos de llegar a un punto de equilibrio son más lentos y también es menor la inversión, entonces uno tiene que ajustar. Menor inversión, menos chance de perder plata, pero también menos chance de publicar más y que algún libro sea exitoso. Buscamos esta ecuación de 12 por año con respecto a nuestra capacidad de inversión.

Yo dirigí antes durante unos años Interzona y ahí era como Eterna en ese sentido porque publicábamos 24 por año. 5 empleados. Mardulce es entonces casi la mitad, 3 empleados, 12 libros. Nosotros en Interzona estábamos en el punto de equilibrio después de 7 años y ahí toda la economía cambió, una situación económica que por supuesto se salía de las manos de Interzona, no fue que hayamos publicado malos libros ni nada, fue que el país se paralizó y volvimos a perder plata y todo ese trabajo de 7 años se perdió y otra vez a comenzar. La fragilidad acá es muy importante. Es difícil exportar, importar y el mercado interno es muy chico y eso complica todo siempre.

Profesionalización

Mardulce no es una editorial vocacional es híper profesionalizada: vamos a empezar a imprimir en España, tenemos distribuidor en Chile, en Argentina, nuestros libros salen en todos los diarios, cumplimos el plan editorial de forma rigurosa, cuando decimos vamos a sacar un libro en tal meso sale en ese mes, somos rigurosos y serios como son todos los de los 7 Logos, y eso siendo una editorial bastante modesta.

Nos interesan bastante las traducciones. Creo que un tercio de nuestro catálogo son traducciones. Creo que hay un solo libro que Mardulce pagó el anticipo al autor en euros y pagó al traductor. El resto fueron o con

un subsidio de la Embajada de Francia, de la de Alemania o un autor de dominio público entonces solo se le paga al traductor o a la inversa se le pago al autor y la traducción la hago yo gratis.

Precio

Somos rigurosos en los costos bajos. Digo eso para que no se piense que somos una editorial de ricos. E intentamos que sean libros bonitos y bien hechos pero no muy caros, digamos nuestros libros no tienen solapas para reducir costos porque pensamos en nuestros lectores y sabemos que siempre es una inversión comprar los libros. Solo tenemos dos libros que cuestan más de 100 pesos porque son libros de 400 páginas con 8 pliegos de fotos y esos son nuestros libros entre comillas caros y después las novelas están en 70 más o menos y hay libros de 60 o 65 buscando un público más joven y eso obliga a tener un punto de equilibrio más alto, es decir que hay que vender más para no perder plata, pero prefiero eso y llegar la gente que lo contrario. El perfil del negocio es ese.

Trayectoria

Como te decía yo era el editor de Interzona (7 años), antes que la comprara Guido Indij. Interzona tiene 10 años, de los cuales dos en que no publican nada que es cuando yo me fui y los dueños ponen la editorial en venta y la compra Indij que no publica mucho, que básicamente reimprime el catálogo mío. El primer editor de Interzona es Damián Ríos, que tiene ahora Blatt y Ríos desde 2010. En Interzona desde inicios del 2000 publicamos a Bizzio, Aira, Fogwill, Bellatín, Villoro, Chitarroni y más. Indij renueva eso pero no publica como en mi época. En el 2008 publico un libro de una señora Gabriela Massuh, directora del Goethe, que era muy conocida en el ambiente cultural, porque, ella se encargaba de los subsidios de la embajada de Alemania, y le publico su primera novela. De ahí ella y yo creamos una relación. Interzona fue vendida, yo me fui a trabajar brevemente a Siglo XXI y cuando fue Frankfurt 2010 que Argentina fue el país invitado de honor, me reencuentro con Gabriela y ella salió encantada del mundo editorial, se estaba yendo del Goethe, dice tengo un amigo que también es escritor, Juan Zorraquín que va ser mi socio, y a fines de 2010 comienza a armarse Mardulce y el primer libro lo sacamos en agosto del 2011. Y así llegué a Mardulce.

Primeros libros

Un libro de Jean Echenoz que era un libro que yo tenía para Interzona con un subsidio de la embajada de Francia por lo cual fue buenísimo para la embajada porque a Guido no le interesaba y yo ya me había ido de Interzona y duró 4 años sin salir y eso me ayudaba a presentarles Mardulce. Entonces fue *Un año*, de Echenoz (traducción mía) y una reedición de la primera novela de Matilde Sánchez, *La ingratitud*. Ese año sacamos 6, de agosto a diciembre porque ya teníamos claro que queríamos sacar 12 por año. Sacamos a Elena Garro (mexicana), las Actas completas de los juicios a Flaubert y Baudelaire que nunca habían sido traducidos, uno de Silvina Ullrich y eso.

Trayectoria

Bueno yo soy escritor, tengo 9 libros publicados, estudié acá sociología y en el 89 me fui a Francia a hacer un DEA y la tesis y volví en el 95 y entré al Conicet, el CNRS de acá, y al diario Clarín. Después dejé el Conicet porque nunca me interesó la vida académica y dejé de dar clases en la facultad, me quedé en el diario y escribiendo mis novelas e hice una carrera en el periodismo cultural. Ahora desde hace 6 o 7 años escribo

todos los domingos una columna en la contratapa del suplemento cultural de Perfil y también durante un año dirigí ese suplemento. También dirigí un tiempo el canal cultural de la ciudad de Buenos Aires, Ciudad Abierta, y lo dejé cuando cambió el alcalde de turno y ahí Fogwill que era amigo mío me cuenta que Damían se va de Interzona y que están buscando editores y bueno, yo nunca había pensado ser editor de libros, pero fui a la entrevista, me tomaron y ahí arranqué y hace 10 años que trabajo en eso.

Pregunta: ¿Por qué Mardulce, el nombre?

Es el nombre que le pusieron los dueños porque cuando llegaron los españoles le pusieron Mar Dulce al Río de la Plata y durante más de dos siglos se llamó así el río, en una sola palabra como en el viejo español, y acá todos nos lo escriben mal, en dos palabras.

Distribución

Nos distribuye Waldhuter que es el mismo que a Eterna Cadencia. Pero la distribución argentina es un problema porque no hay muchos distribuidores más que Waldhuter y poco más. En Interzona yo tenía distribución propia y era un trabajo tremendo donde estaba todo el día peleándome con la librerías para que nos paguen, se me iba gran parte del día haciendo eso y así que acá tenemos a Waldhuter, que tiene una distribución aceptable, que como además creció mucho: nos distribuye a nosotros a La bestia, a Eterna, a Mansalva y a muchas editoriales españolas, medianas y chicas, y yo siento que se es su fondo. Waldhuter pasó a ser el distribuidor de las editoriales independientes y chiquitas, son pocas las que no pasan por él. Así que estamos conformes, es una distribución que funciona muy bien. Nuestros dos principales puntos de venta son las cadenas, sumadas, cada librería de cadena no, pero si yo sumo todo Yenny y todo Cúspide, estamos bien, como una editorial profesionalizada. Estamos al día con los impuestos.

Distribución a nivel internacional

En Chile tenemos a Cuarto Propio y en España y México teníamos a Taraumara pero ahora lo dejamos de tener porque la idea en España es que estamos sacando una empresa en España, Mardulce España y la idea es imprimir en España y tener un distribuidor local que es UDL que distribuye a la inmensa mayoría de la independientes allá. Así que yo viajé a España en junio de este año, cerré todo eso y si todo sale bien en noviembre o diciembre sale nuestro primer libro en España con un ISBN español, y va a ser como una filial nuestra y todo se maneja desde acá, allá solo habrá una persona freelance.

Tirada

Entre 1000 y 2000, depende del libro. Ahora, por primera vez sacamos una reimpresión de 700, es el más bajo que hicimos, sino entre mil y dos mil. Desde el comienzo fue así y por ahora planeamos seguir así.

Porque yo siento que estamos en el comienzo todavía porque para una editorial que apenas tiene dos años no es mucho. Y por muchos años vamos a estar en el comienzo (con tiradas de 1000 a 2000, con 12 libros /año), y yo prefiero eso porque sacando pocos libros por año no tenemos tantos libros en el depósito y sí, por ahí no vamos a cambiar, por ahora.

Derechos de autor

Normalmente la gente paga hoy el 8 o el 7%. Nosotros somos una editorial a la antigua que paga el 10%. Pagamos regalías una vez por año, en junio. Pagamos anticipos a algunos autores, a otros no, depende del autor. Jamás existe la autoedición, no le cobramos a nadie. Le pagamos a Echenoz, a François Bon que vamos a publicar. Todo eso lo pagamos, a veces con la ayuda de las embajadas para las traducciones, pero digamos la antología de Monsiváis lo pagamos todo nosotros.

Los 7 logos / Edinar

Hay varias editoriales independientes que ya venían compartiendo stand desde hace varios años. Yo diría 10. Empezamos en Interzona con Beatriz Viterbo y una cosa que no funcionó mucho que se llamaba Edinar, no funcionó. Eso venía de la Alianza de editores independientes, o algo así, y lo que ocurrió es que unas editoriales éramos profesionalizadas, otras no, porque trabajaba de otra cosa el editor, lo que me parece muy valorable, pero entonces tenían otra estructura, otro ritmo, bueno, no cuajaban. Y después empezaron Eterna con La Bestia, Caja Negra más Cactus, Entropía también, y funcionaba relativamente bien, se fue armando una movida y el año pasado ya fuimos 4: Eterna, Caja negra, nosotros y Bajo la luna. Eterna quería seguir solo y nosotros 4 dijimos, bueno, amplíemos y ahí se formó los 7 logos (Mardulce, Eterna, Caja negra, Bajo la luna, Beatriz Viterbo, Adriana Hidalgo, Entropía y Katz) y creo que las editoriales que entramos ya estábamos maduras para eso, todos teníamos estructuras muy profesionales. Tuvimos el azar para nosotros que Adriana Hidalgo se quedó sin distribuidora porque Tusquets cerró la distribuidora, entonces Adriana se volvió la editorial más grande del grupo, que está distribuida de hecho por una distribuidora del gupo Clarín, pero tuvo la buena voluntad de venir con nosotros casi que en posición de igualdad y se armó un muy buen equipo de trabaja y con catálogos muy diferentes, porque por ejemplo el de Katz es de ciencias sociales, libro filosófico, pero bueno, está buena esa diversidad y dijimos vamos a probar en la Feria y el stand nuestro ganó el premio al más lindo, queríamos mostrar que en nuestro espacio había amor por el libro, como un lugar de encuentro, con sillones, y nos fue muy bien.

En el medio cometimos esta locura que dijimos bueno vamos al interior y no sé bien cómo nos está yendo, pero es una locura, las distancias y eso y empezamos con 5 o 6 ferias, en la Patagonia, Córdoba y Santa Fe, y más y los más grosso que vamos todos juntos a la Feria de Chile con la Bestia, entonces los 7 logos más un invitado, porque bueno tenemos solo un año pero ya nos estamos volviendo una pequeña marca, con un buen nombre además, que fue por la novela de Arlt (Los 7 locos) y que nació como un chiste y poco a poco quedó, para que haya un poco de marketing, y estamos muy contentos con esto.

Sobre las ferias internacionales voy a Frankfurt, no sé si vaya a Guadalajara, y voy a Frankfurt por dos razones. 1) tenemos a Selva Almada, una bestseller y queremos tener más contratos y como vamos a estar en España es importante tener más contactos en Europa. La idea es ir un año sí un año no. El año pasado en Chile cerré el acuerdo con Cuarto propio. Y la otra cosa que aprovechamos es que a mí me invitan a muchos lugares como escritor y yo ahí aprovecho para hacer contactos para la editorial. La idea sí es ir a Ferias.

Políticas públicas

Bueno, en Argentina no hay políticas públicas, empecemos por ahí. Pero Mardulce tendría, tendría yo, un planteamiento más parecido a las editoriales que están más comprometidas con ese tema. En Argentina son muy pocas las compras del Estado, que se reducen casi solo a la Conabip (Comisión nacional de bibliotecas populares), pero es muy bajo todo eso. No hay políticas públicas para el libro, hay un proyecto de Ley del libro que quedó parado. A mí me interesan esos temas y a veces escribo sobre eso en mis columnas. Pero como eso no existe tanto tenemos más aceitadas las relaciones digamos con la embajada de Francia, la de Brasil, la de Alemania, sobre todo para las traducciones, a la espera que algún día haya una política pública

para el libro, no la hay. O la que había se cerró, porque el Gobierno de la ciudad de Buenos Aires tenía una puerta muy chiquita y yo con Interzona fui por primera vez a Frankfurt así, uno se presentaba, a veces ganaba, a veces perdía, se elegían una o dos editoriales al año para ir a Ferias, nada, muy chiquito, y lo mismo dos o tres libros por año se subvencionaba la producción. Esa cosa tan chiquita ni siquiera existe ahora, el gobierno de la ciudad actual lo suspendió. Entonces no hay políticas públicas.

Boom de las editoriales independientes

Varias cosas. Primero en Argentina se avanza muy rápido y yo fui además de la primera camada con Interzona. Ya hay una nueva camada, como una segunda camada de editoriales independientes: Mardulce, Eterna, La Bestia, somos como de la segunda camada. La primera camada sería Interzona, Entropía. Pero las primeras antes serían Beatriz Viterbo y Paradiso en la década del 90, que fueron solas, y después poquito a poco salieron otras. Para mí ahí pasaron dos o tres fenómenos.

Uno muy importante: cuando explotó toda Argentina en el 2001, con la devaluación que fue tremenda hizo que los costos se abarataran muchísimo porque el dólar estaba muy alto. A partir del 2002, del 2003, 2004 toda la industria comenzó a reactivarse, en todo el país, y la edición independiente también.

Dos, después empezó a haber un cambio generacional. Empezamos a haber editores que teníamos entre 20 y pico y 30 y pico, que no habíamos sido formateados por las grandes multinacionales que estuvieron acá mucho tiempo sobre todo en los 90. Y nosotros teníamos otros catálogos, hablábamos de una palabra horrible que se llamaba bibliodiversidad: y decíamos bueno, acá todo lo que se publica por Planeta, Alfaguara, Random, Ediciones B, toda la situación de los 90, si tenemos que esperar que alguien nuevo salga por ahí estamos muertos, nunca vamos a tener un autor diferente, había que crear algo más, no podía haber solo eso.

Y tres, después la edición se empezó a volver algo glamoroso. Yo ironizo, en los 80's, los hijos de los ministros querían ser rockeros, y el hijo del Ministro de economía del gobierno de Alfonsín tuvo su grupo de rock, y después el hijo de un ministro de Menem se puso su pequeña editorial, los hijos de ministros empezaron a querer ser editores, se volvió algo glamoroso para mucha gente.

Profesionalización

Pero la segunda cosa, lo del cambio generacional también tiene mucho que ver con la profesionalización, porque todos mirábamos a las editoriales independientes de los 80's (de ficción de los 80: Punto sur, Alacor) de antes del menemismo como buenos catálogos pero muy poco profesionales. Publicaban lindas cosas, pero muy diferentes a nosotros porque los libros salían cuando podían, no iban a ferias, eran poco rigurosos profesionalmente. A esta camada post2001, a todos nos importó que sean baratos, que estén bien hechos, que se paguen los derechos de autor, tener contratos. Y si te fijás hay varia gente que vino de editoriales grandes. En Eterna la editora era de Norma, en La Bestia el editor era de Random House. Y ellos van a editoriales independientes y amplían su catálogo, trabajan de otra manera, pero mantienen cosas básicas como que no se puede publicar un libro sin contrato y eso. Esas cosas en los 80's no existían en Argentina, todo era mucho más informal. Nosotros hoy somos muchos más serios en la producción del libro, en la prensa

Contexto

En los 80's, varias independientes (Punto Sur, Alacor...) de ficción con buenos catálogos pero muy poco profesionalizadas. En los 90's salen todas estas editoriales de poesía autogestionadas que también tuvieron mucho que ver cuando en el 2001 surgen las editoriales nuevas de narrativa porque muchas de estas nuevas toman este modelo de las editoriales independientes de poesía de la década anterior. Nosotros hoy somos muchos más serios en la producción del libro, en la prensa.

Mercado

Nosotros somos una editorial que toma riesgos en el catálogo pero que es muy seria en todo lo otro, en la producción del libro, en la prensa. Intentamos conciliar estas cosas. En los libros somos intransigentes: lo que nos gusta a nosotros aunque no haya mercado. La idea es al revés: nosotros crear un mercado y generar gusto en los lectores. Ahora, la cuestión es que cuando nosotros tomamos esa decisión sabemos que entonces ese libro debe tener buena prensa, buen marketing, que la tapa sea linda, que el precio sea barato que lo exportemos a España, y todo eso lo hacemos también, porque si no es imposible crear un mercado. Antes no pasaba eso, en los 80's todo era un desastre.

Relación con los autores

Una buena relación. Digamos Selva Almada publicó su primera y su segunda novela con nosotros. Sabatella, un chico joven, la primera y el próximo año sale la segunda. Nuestra idea es seguir a los autores en general, tal vez no a todos, pero a muchos. Hasta ahora no hemos tenido ningún problema. Yo no soy un editor intrusivo pero sí dialogo con los autores, pero mi criterio es que la última palabra es de ellos. Yo recibo un manuscrito original, lo leo, hay veces propongo cambiar ciertas cosas pero desde que lo leo tengo que saber que si él me dice que no, ese libro así como está se lo publicaría o no, si yo digo sí, ya sé que sí y después les propongo los cambios. Pero por ahora han sido bastante receptivos. También recibimos manuscritos pero como Mardulce está creciendo y tenemos buenos autores, estuvimos unos meses sin recibir porque yo ya estaba harto de muchas cosas. Y como todavía no hemos ido a Frankfurt todavía no nos tienen podridos los agentes. El mercado internacional todavía no registra que Mardulce publicó tantas traducciones, pero bueno apenas viajemos y la gente vea que tenemos un Echenoz, un Michael Hart, autores conocidos ya llegarán los agentes.

Libro digital

Eso lo vemos con precaución, pero no nos cerramos al libro digital. De hecho estamos digitalizando una colección. Tenemos 3 colecciones. Una se llama Tiempo, que la maneja directamente Gabriela Massuh, son cosas más sociopolíticas, tres libros por ahora, y la comenzamos a digitalizar porque suponemos que como son temas de política latinoamericana puede llegar a un público del continente que no tiene acceso a nuestros libros. Pero la idea es seguir al rebaño, no vamos a ser innovadores ahí, valoramos mucho el papel, tenemos buena relación con los libreros y lo digital pone en peligro a los libreros y al distribuidor. No somos la vanguardia del libro digital, a propósito, vamos viendo y si todo el mercado va para allá... Pero no se sabe, porque se habla del libro digital, ya viene, ya viene y todavía bueno. Cuando Argentina fue el país invitado en Frankfurt en el 2009 todo el mundo decía el e-book va a explotar y todavía no, pero bueno no tenemos nada contra el e-book, podemos ir pero la innovación tecnológica no es lo nuestro.

La literatura de izquierda / Línea editorial

Sobre la Literatura de izquierda:

Me parece importante distinguir que no es lo mismo la crítica literaria que la edición, pero el catálogo es a veces más amplio que lo que yo defiendo en La literatura de izquierda que también me parece bien. No es una editorial de línea editorial ideológica estricta pero se podría decir que sí, que el catálogo de Mardulce es de cierto riesgo, de descubrimiento, pero sabiendo que descubrimiento puede ser un autor joven o un autor del siglo 19 que todavía sea contemporáneo (Mariátegui, los juicios de Baudelaire, por ejemplo) y tenemos muchos libros de primera traducción en castellano. Somos una editorial donde está esa idea del riesgo, lo que pasa que La literatura de izquierda no sé si se pueda aplicar a una editorial. Y bueno, hay algo con lo que dice Agamben sobre el anacronismo y yo siento que en Argentina, la Bestia y nosotros vamos de la mano en ese, a ellos les gusta el mundo anglosajón y a nosotros la literatura argentina y latina y europea no anglosajona, entonces las dos editoriales tienen algo común en ese aspecto. Aunque nosotros tenemos más idea de colección y ellos cada libro es diferente al otro.

Principales problemas

La ausencia de un mercado interno fuerte. Nosotros podemos exportar, pero siempre las editoriales independientes deben tener un arraigo fuerte local, y acá el mercado es muy chico. Desde la dictadura para acá han sido 40 años de devastación cultural, económica y eso se siente. Sumado a otras cosas más generales: que el libro tiene un lugar menos importante que hace 50 años pero eso va más allá de la Arg. Entonces en Argentina falta un mercado de consumidores. También falta de política cultural, de fomento a la lectura y claro la fragilidad de la economía argentina que obviamente influye siempre. Pero el mercado es muy chico, hace más de 10 años que no hay un bestseller acá, argentino, un libro que venda 200,000 por ejemplo. Porque hasta las editoriales grandes tiene esos problemas y no se mejora la industria. Y entonces la calidad del papel es mala, la de impresión es mala es muy difícil exportar a España porque la calidad es inferior y acá no hay mercado pues quién va a invertir acá.

Exportación de libros

Las exportaciones afuera siempre son a cuentagotas. Por eso vamos a empezar a imprimir en Esp. El de Flaubert de los juicios que fue el que más vendimos exportamos 220 a España, 70 a México. Hay veces mandamos un paquete con 150 de todo el catálogo. Ahora a la Feria de Chile vamos a mandar 100 ejemplares.

Independencia

Bueno yo eso la palabra independiente nada más porque es más fácil para hablar rápido. En los 80's se utilizaba editoriales grandes y chicas. Porque independiente, la primera definición sería ser independiente de un poder económico. Pero también tiene eso una vuelta de tuerca porque cada vez que sos más indep de ese poder económico sos más frágil sos más dependiente de la economía real. Por ejemplo, es obvio que Mondadori tenía más espaldas para bancarse la crisis que Interzona, entonces quién es más independiente ahí, no sé. Pero después había otra categoría que es más difícil de sostener que sería tener una independencia de criterio. Porque yo conozco unas editoriales independientes que son independientes económicamente pero con unos catálogos que no son muy interesantes porque no asumen riesgos, siguen a los demás, las sobras de

algo bueno. Yo diría que la independiente es intentar imponer un gusto, que una editorial marque una impronta y pueda ser respaldado por su catálogo. Eso es más difícil que las otras cosas. Ahora Selva Almada es un pequeño boom ahora pero eso va a pasar y lo que tenemos que hacer es crear un catálogo que nos sostenga. Que en una Feria todo nuestro catálogo pueda vender 10 ejemplares de cada uno y que el catálogo sea el corazón de nuestro capital cultural y económico, el fondo editorial. Tener long sellers que se sigan vendiendo año tras año.

Planta

Entretien avec Luciana Delfabro

Septembre 2013

Oficio editorial

El trabajo del editor es muy invisible. La gente te pregunta, ¿qué hacés con los libros? ¿Los dibujás? No. ¿Los escribís? No. ¿Los imprimís? No. La mayoría de la gente no entiende lo que es el trabajo de un editor. Es un trabajo de entre telón.

Comienzos

Yo estudié la licenciatura en artes combinadas en la UBA y me especialicé en cine. Hacia el final de la carrera, yo tenía un trabajo fijo en una oficina, un trabajo cualquiera, y al final de la carrera dejé ese trabajo y empecé a hacer cosas *freelance*. Hacía correcciones para ciertas publicaciones y me empecé a interesar mucho, pero mucho por el mundo editorial. Y también se me dio que yo veía que dentro de la gente que había estudiado conmigo, en artes, y el mundo de la edición, no había mucho vínculo, la gente no se interesaba mucho por los libros, y me dije que ahí podía haber un buen camino, y ahí me metí a hacer trabajos editoriales de todo tipo. De prensa, de producción editorial, de lo que hubiera, de *freelance*, escribía en una revista, y me encantaba. Me encantaba ese trabajo invisible pero fundamental para que salga algo impreso.

Y trabajando con eso tuve un trabajo muy especial para mí, con la Universidad de San Martín, en el que había que hacer unos manuales de educación popular y economía social: comercio justo, eso, y cosas que yo conocía un poco por mi mamá que es socióloga y se interesa por todo eso. Y lo que había que hacer era recibir los textos teóricos y traducirlos a textos de divulgación y hacer le manual. Hice eso con una amiga, muy amiga, que hacía los dibujos. Yo los textos. Y esa convivencia entre dibujos y textos fue como un nuevo espectro que se abrió y me dije esto, esto es lo que me gusta.

En ese momento le comenté a mi pareja, mi marido actual que también es editor, le comenté esta idea de poder hacer convivir lo artístico contemporáneo que me interesaba, los dibujos de mucha gente que me interesaba con literatura, pero de un alcance para todos. Y me dije de pronto libros para chicos, para jóvenes. Y él me dijo que no había tanto que perder haciendo la editorial, que no había que tener remordimientos de no hacer y en el peor caso pues se pierde una suma de dinero.

Capital

Yo en ese momento tenía una suma de dinero que había recibido de mi abuela, una suma muy pequeña, que se la habían bloqueado en la crisis del 2001 y un día se la devolvieron y ella me dijo tomá, por ahí con esto podés hacer algo algún día. Y el dinero estaba ahí. Y a la vez era una suma pequeña, pero que me podía ayudar, pero también me daba miedo de decir es lo único que tengo y lo voy a poner en un proyecto que es una locura. Pero bueno, siempre me dije hay que saltar y hacerlo y bueno, empecé a armar la editorial.

Ya mi entorno cercano tenía muchos artistas que me parecían interesantes que ilustren para chicos. Con esa idea que contarle el arte a los chicos no es Xul Solar contado a los chicos sino directamente lograr algo

orgánico entre los textos y los dibujos y que ahí se cree la experiencia. Yo me dije no quiero hacer manuales de arte para los chicos sino integrar toda la experiencia, la literatura y los dibujos todo a una narración y que ellos reciban el arte de esa manera.

Catalogo/Oficio

En el 2008 yo decidí esto pero a la vez no tenía mucho conocimiento del mercado editorial para chicos, entonces me dije bueno, voy a ver qué hay. Y empecé a ver qué había también en archivos, en bibliotecas, más que lo contemporáneo que no veía muy claro. Entonces empecé a ver en una biblioteca especializada qué se había hecho a lo largo del tiempo en Argentina, sobretodo, porque Argentina tuvo momentos muy buenos editorialmente, y después bueno, como altibajos, pero la industria llegó a ser muy importante a nivel hispanoamericano.

E investigando, estaba leyendo la biografía de un editor muy importante en Argentina, que es Boris Spivacow (primer gerente general de Eudeba) y viendo su fondo vi que él había hecho libros para niños con Oesterheld, un autor importante, y se me hacía raro que no estuvieran en ningún lado. Algo detectivesco. Que para mí es básico en la labor editorial. Entonces contacté con los herederos de Oesterheld y me dijeron volvé cuando tengas algo más preparado. Entonces lo armamos con un amigo, le propuse lo del diseño de la edición. Y yo tenía bastante conocimiento por mi marido, editor, de lo que es lo básico a nivel comercial para tener un emprendimiento, pero le preguntamos a otros amigos porque la producción de mis libros son muy diferentes a imprimir libros para adultos sin ilustración.

No son los mismos costes, no es la misma impresión, no es el mismo diálogo entre artista y texto. Un amigo nos dice que estaría bueno tener dos o cuatro o cinco libros para lanzar la editorial, pero yo decidí que la iba a lanzar con dos, porque era lo que podía en ese momento y trabajé con el libro de Oesterheld y con una selección de cuentos de Saki, que es un autor que me gusta mucho.

Catálogo

Todo es intuitivo, en un punto (la selección de libros). En esta primera instancia (comienzo editorial), yo hacía siempre en hacerlo como a mí me gusta, seguía mi intuición, y después con el paso del tiempo vas cogiendo vas adquiriendo cosas del oficio que un poco te condicionan esa primera mirada tan virgen de las cosas. Y hoy para mí se trata de optimizar algunas cosas pero sin dejarse llevar por las necesidades del mercado tampoco. Ese es un equilibrio importante.

Yo puedo aprender ahora digamos que la tipografía tiene que tener un tal tamaño, cosas técnicas que te hacen a la lectura y me propongo intentar no ir hacia el lado fácil porque sería perder el impulso inicial del proyecto.

Organización

La organización al comienzo, somos dos, Julián (amigo, diseño de la editorial) y yo.

Y funciona así, nosotros hacemos un contrato con el dibujante y le pagamos un monto por esos dibujos.

Porque otra cosa era que a mí me gustaba la idea, desde el comienzo, que así fuera un proyecto en el que no había muchas expectativas de ganar dinero, sí era importante remunerar el trabajo de todos. Eso me parecía que tenía que estar desde siempre. No tanto por profesionalidad, sino porque me parecía satisfactorio desde

el punto de vista ideológico y humano, no sé, entonces era eso: no manejamos grandes montos de dinero pero cada uno va a cobrar por lo que hace.

Y yo no, porque en ese momento no me podía dar un sueldo por esto, pero Julián pasó por un lado un presupuesto por el diseño del concepto de la editorial y después cobraba por el armado de cada libro. Pero en el nivel de participación en la decisión, estábamos 50/50. Si bien yo elegía con qué artistas trabajar, yo le delegué a él el devenir de esos procesos creativos.

Entonces lo que se sigue manteniendo como criterio organizacional de la editorial es cuando los artistas hacen un proyecto cobran por eso. Los autores de los textos cobran regalías (en algunos casos nos han exigido adelantos de regalías por ser autores más y con agentes literarios y eso) y cada proyecto tiene el honorario de este proyecto. Antes estaba Julián, ahora Julián se fue y trabajo con otra amiga.

Y ahora tengo otra asistente que me ayuda, porque el proyecto creció un poco.

Digamos que hoy somos 3 fijos.

Hoy logramos tener sí, un sueldo, hoy.

Desarrollo / Mercado

Pregunta: ¿Cuándo se equilibra todo?

El tema de las ventas es muy complicado porque hay varios intermediarios. Vos tenés el precio de un libro, el 100%, pero de ese 100, si vos contás que pagás derechos de autor, que la librería se queda con el 40% y el distribuidor se queda con el 20%, te queda el 30% del precio de tapa. Tenés que tener un catálogo importante porque necesitas vender ciertos títulos de cada libro más o menos para estar bien. Entonces desde el punto de vista comercial es algo poco viable.

Después están las ventas que se hacen grandes. Y eso es en lo que nuestro caso, y yo creo en el caso de las infantiles, decide la balanza. Le vendemos sobre todo a instituciones públicas. Los organismos piden catálogos, hay comités pedagógicos que evalúan el material y después te lo compran.

Libros por año

El primer año, 2008, trabajamos todo el año y los dos primeros libros se publicaron en sept. Y en diciembre el 3ro, también un rescate editorial, de una autora argentina que se llama Sara Gallardo.

Todo esto también en contexto muy complicado en el que yo estaba haciendo muchos trabajos paralelos, y uno que conservo hasta el día de hoy: trabajo para un museo de la secretaría de cultura, más en la parte de cine, y después todos los trabajos que iba agarrando en paralelo servían para llegar a cubrir costos del emprendimiento. O sea, esto que te digo, yo no sé si me siento en condiciones de decir que la editorial se auto-sustenta, sino que son periodos de bonanza y periodos de escasez.

También mucha gente que me llama porque les gusta lo que hago para que les haga la curaduría de sus ediciones, yo procuro que la plata le vuelva a la editorial.

Entonces 2008 (Oesterhalder, Saki), primero los dos libros que te dije (Gallardo) y luego el otro en diciembre.

Y después siempre hemos hecho entre dos y tres títulos por año.

Tirada

Entre 1000 y 1500 y después haces tiradas especiales para encargos públicos, que son variables.

Distribución

Sin hablar de las compras de organismos públicos, vendemos en librería. Hay pocas librerías especializadas (para chicos) en Buenos Aires y en Argentina. En Buenos Aires hay, pero seguro menos de 10. Yo como trabajo a través de distribuidores, no tengo conocimiento de dónde es que se venden más mis libros, lo que es tremendo para un editor. Es lo peor, pero yo más o menos puedo saber un poquito porque en la primera etapa del proyecto la distribución la hacía Miguel, que es mi marido que tiene su editorial, él me ayudaba.

La distribución se la di a una distribuidora, a Galerna, en febrero del año pasado (es decir 2012), que se supone llega a todo el país.

Acá el año pasado hubo como un punto de inflexión en el tema de distribución de libros. Porque muchas distribuidoras cerraron y la mayoría de editores independientes que estaban ubicados en una serie de distribuidoras tuvieron que reubicarse, hace un año o dos, y Waldhuter fue como el paraguas en que cayeron casi todos. Otros empezaron a auto-distribuirse. Otros se agruparon, como hicieron Entropía, Caja negra, eran 4 y creo que no funciona.

Entonces anteriormente del cierre de Voy a salir / Y si me parte un rayo, que era la distribuidora que agrupaba a un gran número de editores independientes, cerró también Tusquets que la primera camada de editores independientes así de renovación que es en el año 2000, más o menos, con Adriana Hidalgo, Beatriz Viterbo, todos ellos estaban con Tusquets. Y Tusquets más o menos empieza a dejar de distribuir hace dos o tres años, de forma progresiva (cuando venden), para no dejar de un día a otro y lo último que largaron fue Adriana Hidalgo.

Y yo creo que para ellos representó un problema lo de las plazas en el mercado, porque para vos de repente distribuir por un lado, te achicaba los costos de distribución de tu sello, pero después las plazas en las librerías que es algo muy complicado, les empezó a hacer ruido por ese lado.

Y ahora también es una etapa nueva, porque es más complicado que entren libros españoles que antes, entonces para nosotros está buenísimo. Pero para las ediciones españolas que estaban acostumbradas a entrar y arrasar con todo es como una renovación total. Desde mi punto de vista, y creo que para muchos editores argentinos, está buenísimo porque es como un poco recíproco. Porque para uno entrar en el mercado español, uno tiene miles millones de trabas, es un mercado muy proteccionista por un lado pero invasivo en todos los lugares de habla hispana. Entonces que sea de la misma manera es de lo mejor que nos podría pasar.

Después, claro, hay vericuetos, que por ejemplo las distribuidoras españolas se asocian con un distribuidor de acá, imprimen directo acá y ya entran sin problema. Son pequeños ajustes que han tenido que hacer las españolas para adaptarse a este mercado y lo están haciendo, aunque eso también implica que la calidad de esos libros es muy inferior, sobretodo en términos de impresión y de encuadernación.

Y en relación de los mercados específicos de la literatura infantil, librerías especializadas hay pocas. Y hay otra cosa que no sé si sea válido para todo el mercado de libros infantiles, pero para mis libros sí, es que hay muchas tiendas boutiques, pequeñas galerías de arte, tiendas así que siempre están interesados en tener mis libros, y ese es un canal de venta que es muy interesante para explorar, pero que te requiere de una logística también, porque mi distribuidor, por mis libros solos no va a ir ahí, ellos mueven otros volúmenes. Entonces eso yo lo puedo hacer por mi cuenta... Primero que yo hago tiradas muy chicas como para poder diseminar ejemplares por todos lados. Yo empiezo con 1000 pero me doy cuenta que 1000 son muy pocos. Yo no dispongo de ejemplares para poder ampliar mi espectro comercial. Aunque yo me gusta trabajar casi con consignación (habla de las boutiques independientes, alternativas) porque pienso que es un desgaste tremendo del material, es mucho dinero en logística y también este tipo de proyectos así alternativos,

independiente, nuevos, también suelen ser más colgados con los pagos entonces vos estás como financiando muchas cosas sin ver nada a cambio, y después te vas retirando poco a poco de eso o guardás más stock para los lugares en que puedes vender mejor, y no es por falta de afinidad con esos proyectos, pero es que el editor pone un montón de dinero por adelantado y eso no es fácil. Hacer la consignación implica un gran desgaste y si vos estás pensando en las 1000 otras cosas que tienes que hacer, ir a seguir la imprenta, ver la prensa, llamar al distribuidor, corregir, hablar con el artista, más el otro trabajo para tener dinero, más todos esos chiquitajes, hay un momento en que ya no lo querés hacer (consignación a pequeña escala).

Local

No tenemos local. Yo trabajo en mi casa, en un estudio en mi casa. Y Delfina, la chica que me ayuda, viene a mi casa. Trabajamos juntas 2 días por semana, más o menos.

Ferias del libro

El año pasado iba muchísimo a ferias, porque el momento del encuentro con el lector es maravilloso, impagable. Pero a mí me pasa que como tengo otro trabajo, y me llaman bastante para hacer otras ediciones, llega un momento que estoy cansada, y por eso no voy, pero me encanta ir a ferias.

En el extranjero fui varias veces a Bolonia, y siempre tímidamente me lo tomé como viajes de formación profesional y sí, me sirvió muchísimo. Tenemos un agente en el extranjero que nos contactó cuando Argentina fue invitado de honor en Frankfurt (2010), lo que fue una vidriera importante, y ahí un agente que vive mitad del año en EEUU y mitad en Francia se dedica a la venta de derechos de algunos de nuestros libros para algunas lenguas.

Pero no ha sido un gran éxito. Y en Bolonia hubo algo que aprendí y es que las condiciones de producción de los libros son bastante estandarizadas, hay tendencias de ilustración que están muy marcadas a nivel mundial, que no son las que yo estoy trabajando. Y también me impresionó en Bolonia que el mercado de libros para chicos no es más para chicos, es un mercado de libros para ilustradores, para diseñadores, para fetichistas.

Mercado

Una particularidad de muchos libros infantiles es que se hacen en China o se hacen o sea, se puede hacer de comprar los proyectos que vos comprás en un archivo donde te viene todo, colocás el libro en tu idioma y chao y es muy económico hacer eso y si además lo imprimís en China ni hablar. Y en China uno encuentra lo que sea, en cualidad de materiales, de soportes y acá es imposible competir con todas esas cosas pero son otras condiciones de producción que no tienen nada que ver con lo que a mí me gusta en hacer un libro. A mí me gusta ir y tomarme un café con mi imprentero, ver las pruebas ahí, charlar con él.

Oficio editorial

Para mí el placer de editar es el otro día digamos, estaba hablando con una ilustradora y duramos hablando 20 minutos sobre el tamaño adecuado de una zanahoria en una ilustración y nos dijimos si nos está

escuchando la policía va a pensar que estamos planeando en clave un robo a un banco porque es imposible que dos personas estén hablando media hora de si una zanahoria se ve así o no. Y uno dice, yo y mis dos horas hablando de una coma y hay gente que trabaja de médico (risas), pero bueno ahí está nuestra vocación.

Redes sociales

Abrí un facebook para la editorial y lo uso para difundir nuestras cosas. Yo como persona, individuo no uso facebook. Entiendo que es eficaz y por eso abrí el de la editorial. Después mando mail para eventos, pero no es algo en lo que esté realmente. Incluso si lo puedo derivar a que lo haga otro, prefiero.

Subsidios

Sí, en 2010 hicimos una traducción de Marcel Schwob, de cuento, de *La estrella de madera*, aplicamos a un subsidio de la embajada de Francia para la traducción. Y ahora aplicamos otra vez a la Embajada de Francia para comprar un libro y traducirlo, y es la primera vez que vamos a comprar un libro entero, es *Elise Fontail*, con una ilustradora Violeta López.

También el tema de los subsidios es muy importante para lo compra de los derechos porque no se puede girar plata ahora acá en Argentina.

Entonces sería interesante analizar toda esta situación que, por un lado, está la protección a las importaciones y por el otro todas estas trabas que obligan a volcarte un poco más para el mercado interno, pero yo creo que incluso desde el Estado le han empezado a dar más atención a las ediciones argentinas, lo que es muy contradictorio que con todas estas políticas el estado le compre libros a las multinacionales, que lo sigue haciendo, pero ahora abrieron el espectro.

Boom

Pienso que en todos los órdenes hay una vuelta a los emprendimientos pequeños. Acá en los 90's, si vos no comprabas el pollo en el supermercado, si no ibas al shopping, no pertenecías a la sociedad, ahora estamos dándonos cuenta que es mejor comprar el pollo en la parrilla de la esquina, y creo que eso es en todos los órdenes. Yo ahora prefiero comprar las cosas en 5 lugares diferentes, la verdura al verdulero, los fideos, allá, y creo que es lo mismo lo que nos pasa, como que volvemos a tener consciencia y a despegarnos de la herencia de los 90's. Creo que es eso.

Principales problemas

A mí me parece que la modalidad de consignación de libros es un suicidio total. Me parece que podría ser más repartido, que hubiera una factura con digamos derecho a devolución, o intercambio de mercadería, no sé, pero asegurarle algo al editor, porque si no a vos, la imprenta no te consigna, el papel no te consigna, tus colaboradores no te consignan: todo es un desembolso de dinero muy concreto. Entonces por qué tengo que consignar mi parte. A mí eso me parece muy complicado.

Yo creo que hay editoriales fuertes que se dan el lujo de decir nosotros solo trabajamos así m pero si vos tenés las obras completas de Freud, tenés una gallina de los huevos de oro.

Pero me parece que podría haber una manera más solidaria de repartir esa banca, porque si los libros no están... Pero habría que ver, yo creo que si dejo de proponer mis libros consignados pierdo muchos puntos de venta, pero habría que ver, a la larga, tal vez es preferible que esté en 10 lugares bien y no en todos mal.

Pero eso es también experiencia, al principio uno quiere estar en todos los lugares posibles, después a la larga uno se pregunta si vale la pena o si es mejor solo estar en los lugares en que cuidan mis libros, los exponen bien, pagan en término, yo creo que uno poco a poco se repliega, al principio uno quiere estar en todos lados, y yo creo que es mejor replegarse, entender.

Yo creo que había que repensar todo, al ideal, pensar todo.

Me interesaría ver qué redes alternativas se están armando porque hay algo que definitivamente no está funcionando bien. Yo creo que Buenos Aires es una ciudad llena de librerías independientes, entonces debería ser posible crear nuevas formas de asociación entre emprendimientos de la misma escala, porque yo entiendo que todos tienen que pagar su alquiler, pero bueno hay que pensar también como convive uno con las empresas enormes tan invasivas.

Independencia

Yo creo que la independencia no se plantea, surge, se da. Uno empieza haciendo las cosas porque le gustan y no se ponen grandes expectativas en cuestiones de remuneraciones de dinero, y después vas aprendiendo del oficio y vas como queriendo capitalizar todo tu trabajo. Pero lo importante es que con todo eso que aprendas no pierdas ese espíritu inicial. Par mí eso es ser independiente.

CHILI

Transcripción Cuarto Propio

Entretien avec Marisol Vera

Août 2013

Comienzos / Contexto

Cuarto propio es un poco distinta de estas editoriales de las que estamos hablando (de las editoriales independientes más jóvenes), porque Cuarto Propio nace alrededor del 84 y digo alrededor porque en realidad la fecha está un poco perdida en la locura de lo que fue ese tiempo. Y nace como respuesta al vacío editorial provocado por la dictadura junto con una gran producción reflexiva, creativa, que se daba a nivel de base social, que era una especie de respuesta reactiva a las condiciones dictatoriales pero que se canaliza a través del arte, de la literatura, de la poesía, en fin. Y yo era parte de esa escena, de los grupos que se movían a través de la cultura y fue además curiosamente, el espacio que la dictadura dejó libre y entonces las primeras manifestaciones contra la dictadura comienzan a través de agrupaciones culturales. De ahí, se entablan amistades y relaciones con gente que no solo trabajaba con el lenguaje sino que querían rescatar este cuerpo destruido socialmente, y ese trabajo fue hecho sobre todo por mujeres, en ese tiempo. Y también se hacen talleres, organizados por Diamela Eltit, por Lotti Rosenfeld, la artista que fue una de las fundadoras del Cada, por ejemplo, y de esos talleres fueron apareciendo textos que también fueron muy importantes porque hablaban desde distintos lugares sobre esta situación. Entonces se juntó que había una gran efervescencia en la parte creativa, reflexiva y ningún canal de salida. Y la verdad es que yo jamás imaginé que yo iba a ser editora porque aparte todo mi amor por la literatura y los libros, yo estaba lejos de eso. Yo estudié economía en el tiempo en que economía era considerada el lugar para producir cambios sociales, en fin. Y bueno, yo también desarrollaba algunas actividades más clandestinas que tenían que ver con comunicación. En ese tiempo necesitábamos tener información sobre la gente que desaparecía, cuáles eran las estrategias... información, y a mí me había tocado participar en ese nivel. Entonces conocía ya el olor de la imprenta y tenía una noción más que cualquiera de las otras personas que estaban en mi círculo y ahí me dije, bueno, porque no. Y ahí conocía al ideólogo del Cada, Fernando Ballcells, un sociólogo que ya tenía montada una empresa gráfica entonces en un primer momento nos asociamos para tener un cartel comercial que nos permitiera operar y no tener que pedir permiso a la dictadura, que te lo iban a negar, y entonces con esa empresa de producción gráfica empezamos a hacer libros. De ahí separamos aguas, porque este debe haber partido en el 81 u 82, y por el 84 decido que junto con mis otras interlocutoras del campo del arte y de la literatura, como ya había hecho algunos libros, empecemos a hacer esto y yo creo que ni siquiera pensé cómo iba a hacerlos circular, yo decía Hay que hacer libros y empezamos a hacer libros.

Oficio editorial / Primeros libros / Línea editorial

El primer y segundo año estuvimos centrados en libros desde y hacia la mujer porque de ahí venía la propuesta más fuerte de propuesta y cambio, tanto a nivel de propuesta de lenguaje como trabajo reflexivo en el espacio creativo: la novela *Lumpérica* de Diamela, *A media asta* de Carmen Bérenguer, *Bobby Sanx* de (Fallez en el muro)... Los trabajos que hacíamos con Diamela y con Loti de poesía poblacional que lo sacábamos en unos cuadernos y que la idea era repartirlos gratis porque tampoco teníamos idea que algo se podía costear. Con la empresa gráfica pensábamos producir algún dinero y con eso hacer, pero el dinero era la última consideración, esto había que hacerlo. Entonces era repartirlos gratis pero después nos dimos cuenta que si la gente recibía algo gratis tendía a botarlo entonces cobrábamos muy poco, ponle 200 pesos.

Capital inicial

Y claro, el capital lo ponía yo. Estaba la empresa de producción gráfica, yo hacía trabajos de economía. Yo destinaba todo lo que podía recabar para hacer estas experiencias, para sacar estos materiales que era necesario distribuir.

Línea editorial / Oficio editorial

Y después del primer y segundo año, empiezan a aparecer temas también relacionados con esta apertura de sentidos, ruptura de sistemas, búsqueda de nuevas formas de expresión desde la performance. Están las Yeguas del Apocalipsis (Lemebel), viene el libro de poemas de Pancho Casas, *Sodoma mía*, y luego, *La esquina es mi corazón* de Pedro Lemebel, que fue el primer libro que sacó. Y bueno, imagínate esos libros en dictadura, sin circulación: corrían más de mano en mano que en librerías, aunque había unos libreros que los ponían debajo del mesón por si acaso alguien venía a preguntarles...

Esa era la visión de trabajo editorial: era una necesidad imperiosa digamos de hacer circular materiales que de otra forma no tenían existencia.

Línea editorial / Catálogo

Después viene el Primer Congreso internacional de literatura feminista, que fue en el 82, y nosotros publicamos en el 84 el libro sobre el Congreso y fue muy importante porque es la primera vez que se empieza a hablar desde el contenido revolucionario que tiene el feminismo en estas circunstancias.

Y de ahí desde la performance se instala lo que sería el imaginario de nuestro comienzo : trabajar sobre textos que permitieran seguir abriendo camino dentro de estos cánones impuestos, súper impuestos, más allá de las censuras políticas porque ahí también deriva la censura moral de una sociedad que está enclaustrada en estos espacios bien estrechos. Y en consecuencia eso lleva a abrir un espacio importante a las manifestaciones creativas que en cada momento han sido más relevantes. Uno, muy importante, fue la reflexión, crítica, se instalan los estudios culturales y ahí desarrollamos una línea que es fundamental para entender los 80's desde ahí, con Eli Richards dirigiendo la colección de estudios culturales, y ahí llega gente de Francia de Brasil, los ingleses para completar esa colección. Luego vienen las voces que vienen desde la diferencia: donde comienzan Pancho y Pedro que abren caminos para otras diferencias, no necesariamente sexuales, y Cuarto propio se va instalando, va abriendo y ampliando su catálogo para incorporar *estas* voces que van recogiendo una diversidad que estaba perdida en una homogeneidad cultural del medio.

Pregunta: ¿Cuántos libros publican?

La regularidad en la publicación de libros yo creo que se debe haber establecido hará unos 10 años, o algo así, y date cuenta que ya llevamos aproximadamente 30. Y no, al principio deben haber sido 5 o 6 libros al año. Hoy estamos produciendo entre 30 y 35 libros anuales, esa es nuestra producción actual.

Pregunta: ¿Cuántos libros han publicado?

Hoy libros vivos tenemos 500 y algo. Pero también hay libros que hemos salido perdiendo. Libro como el de una psicóloga que atendía a los militares, especializada en sexualidad, y era la primera vez que se abría ese camino. Y ella termina suicidándose.

Oficios editorial / Catálogo

Porque cuando abrimos la editorial no había realmente nada que se publicaba, todo estaba por descubrir, y eso que la abrimos sin saber realmente que estábamos abriendo una editorial, la idea era hacer libros y después cómo se va llamar, no sé, los primeros libros se llamaron ediciones del Gato Mur, y así, pero digamos en el 84 publicamos a Virginia Wolff, y ahí le ponemos Cuarto propio y ponemos el logo con Virginia Wolff, por eso digo yo que la editorial nació en el 84 porque hay publicaciones anteriores pero el logo aparece en el 84, ya convencidas que quería ser una editorial, que me quería dedicar a eso más profesionalmente, aunque no sabía bien cómo porque no había muchas editoriales en ese entonces, y recordé ese ensayo que había leído y la idea del cuarto propio quería decir lo que yo quería hacer.

Vivir de la edición/ Organización

Pregunta: se estabiliza la producción hace 10 años, ¿pero desde cuándo empiezan a vivir de la editorial?

Mira, realmente nunca, porque lo que hice fue, mira, el itinerario fue más o menos así: Primero está esta productora gráfica cuyos excedentes servían para producir libros, más los otros trabajos que hacíamos. Ya cuando solo me dedico a la productora gráfica y a la edición, todavía en un momento político muy complicado, aparece el Fortín Mapocho que tenía como antecesor la Hoja de la Margarita. Eso nosotros lo imprimíamos en una pequeña imprentita clandestina que teníamos en la oficina de la productora gráfica. También imprimíamos el Servicio de Información confidencial que era, el SIC, que fue el antecesor de la revista Absi, ¿conoces? Bueno, en dictadura hubo 3 revistas fundamentales que eran revistas de oposición y que nacieron primero de esta necesidad de informarse de todo lo que uno podía informarse, de alguien que tenía un amigo que era cercano a los militares, periodistas que hacían investigaciones... entonces era toda información para poder informarnos en este mundo que estaba totalmente patas arriba, desarticulado. Entonces comienzan a haber una serie de publicaciones no literarias, que son esencialmente políticas, con financiamiento del exterior y dentro de ellas estaba este SIC que luego dio origen a la revista Absi que fue bien importante junto con la revista Análisis y la revista Cauce, fueron las tres revistas que durante dictadura denunciaban, digamos la casa gigantesca que tal militar se estaba construyendo en tal lugar, eso, eran espacios desde los cuales se podía hablar y tenían una repercusión, y Análisis por eso la habían cerrado, y Juan Pablo Cárdenas que era el director de Análisis y los otros vivían siendo detenidos, su casa se la quemaron tres veces, en fin. Entonces nosotros, primero imprimíamos para ellos la hoja ya que teníamos esta empresa que servía de cobertura frente al aparato público y después cuando los cerraban volvíamos a imprimir la hoja. Pero desde ese grupo aparece la iniciativa que vino de toda la oposición democrática que vino desde el Partido liberal hasta el Partido comunista, que fue de sacar adelante un periódico, que fue el Fortín Mapocho. Ese Fortín pudo existir porque se le compra el logo a un diario de La Vega, se adquiere esa marca porque no se podían sacar nuevas marcas, y pasa un año y tanto para que le den autorización de funcionar y dentro de ese grupo se pide que yo sea la representante legal de ese periódico porque tenía esta cobertura y que produzca el Fortín Mapocho, lo produzca no haga los contenidos. Bueno, estos servicios, y yo me dije esto es una aventura que vale realmente la pena hacer, por el 82, 83, pero entonces esa es otra empresa que genera otros servicios por el servicio que se presta y de ahí salen otros recursos con los cuales seguimos sacando libros.

Cuando eso se acaba ahí me quedé sin financiamiento.

Entonces había que inventar algo nuevo. Cuando había hecho la asociación con Balcells para la empresa gráfica, ahí se hizo una agenda, la Clic. Y eso fracasó, pero no por la agenda que era maravillosa, y habían trabajado con nosotros los mejores artistas, y bueno, yo sabía que eso seguía en algún lado, y como ya había terminado la asociación con Balcells, yo la recupero, la compro a quien se la habían entregado en parte de pago que era Bilch, y esa agenda la desarrollo, durante unos 10 años la alcancé a hacer y eso me volvía a dar dinero para financiar la editorial, y ahí es donde yo diría se afirma la editorial, porque con ese dinero de la agenda yo financio los libros de Cuarto propio en los 80 y 90. La agenda la vendo en el 2001-2 porque ya como era tan buen negocio, entonces habían empezado a aparecer 20 agendas de distinto tipo, y eso ya se

había vuelto como un monstruo difícil de manejar, y cuando se vende eso entonces ahí e vuelvo a quedar sin recursos y descubrí el mercado institucional y empecé a hacer libros infantiles para vender al Ministerio de Educación y desarrollé unos proyectos para empresa privada de libros infantiles y tuve ahí mi productor de ingresos.

Porque el problema desde el punto de vista de la sustentabilidad que tiene Cuarto propio es que se ubica en un nicho de permanente apertura y de vanguardia con las temáticas que abordamos y eso es muy difícilmente rentabilizable. Entonces donde se empieza a estabilizar, que nunca termina de estabilizarse, pero donde se empieza es debido al prestigio que tiene cuarto propio, debido a la ubicación que tiene Cuarto propio dentro del mundo editorial y académico y la academia de distintas partes del mundo se siente reconocida si está en Cuarto propio y por eso recibo usualmente muchas solicitudes para publicar y eso da un flujo que permite sostener al equipo.

Organización

Hoy somos 8 personas que tienen un salario de Cuarto propio. Desde hace unos 20 años pude empezar a contratar gente, con el periodo de la agenda Clic tenía tremendo equipo, y hicimos la campaña Huellas de siglo para democratizar la lectura donde consigo permisos para publicar de Santiago Gamboa a Saramago y hacemos estos libros que costaran igual que una cajetilla de cigarrillos, 1900 pesos y que salgan en quioscos, está la traducción de Breton que hago yo misma, y eso. Para todo eso, porque requería una logística increíble, y cadenas con radios, televisiones que promocionaban los libros... Pero de los 8 están dos persona en recepción y presupuestos, contabilidad, eso administrativas. Dos personas más entre bodega, distribución, facturación, cobranza de facturas, ventas. La quinta dirige la mayoría de los diseños y la diagramación y que dirige a los externos cuando contratamos externos. 6 una persona dedicada a edición, encargada de todos los libros que aceptamos, y trabajo de edición completo (los comités de lectura son externos y no pagos), después otra persona de prensa, redes sociales etc. Y yo.

La diseñadora es poeta, y se ha ido capacitando poco a poco, la editora es historiadora y se ha ido a formando como editora aquí y llegó, sobre calificada, queriendo ser vendedora porque le gustaba el proyecto editorial, La de prensa es comunicadora. Otra es gestora cultural.

Distribución

Con el sistema de distribución que tiene Chile que es malísimo, ha ido variando con el tiempo. Al comienzo, distribuíamos solo en Santiago, íbamos de a uno a ver que librerías aceptaban los libros, era una distribución informal. La distribución actual es más interesante, aunque sigue siendo profundamente deficiente porque es difícil llegar a las regiones, controlar que te paguen, etcétera, pero en este momento llegamos entre Santiago y regiones a unos 120 puntos de venta, que no es lo mismo que librerías.

Ferias del libro / Asociaciones de editores

Ahora también participamos, aunque perdamos plata en absolutamente todas las ferias del libro regionales a las que nos invitan con el afán de difundir los libros. Y en las internacionales también. Yo inauguré o casi, con otro editor que era Pehuén, las Ferias de Frankfurt, fuimos los primeros en ir allá, que es lo que me permitió ir desarrollando las redes internacionales que luego se convirtió en apoyo para programas como Huellas de siglo, hicimos sistemas de coedición entre editores de 5 países distintos.

Una Feria muy importante es la que organizaba Luis Sepúlveda en Gijón. En la segunda o tercera edición se incorpora Lom y entran en contacto con la gente de la Red y forman el primer grupo de editores con México Tlalaparta y eso.

Pregunta: ¿haces parte de la Red de editores independientes?

No, ellos son parte de la Alianza de editores independientes y yo soy parte de la Alianza de editores independientes por otra vía, pero también hago parte.

Pregunta: ¿y de la asociación de Editores chilenos también?

Bueno en verdad yo soy fundadora de Editores chilenos con Lom, porque esto partió de un proyecto que pensaba la distribución, que era un gran problema en Chile.

Distribución

Entonces para terminar con la distribución, 120 puntos de venta, más todas las Ferias que podamos más seminarios y ahí también vendemos. Ese es el sistema de distribución más lo que hacemos vía electrónica.

Distribución en el extranjero

Internacionalmente, además de participar en ferias tenemos distribuidores establecidos, sin que el flujo sea enorme, en Argentina, en España, en Colombia (el Fondo de cultura, desde hace un año, que nos vino a buscar porque nosotros habíamos tocado la puerta durante un montón de tiempo y no nos habían pescado ni en bajado y nos buscaron), en USA, donde el año pasado formé una empresa que es prácticamente virtual porque el mercado académico allá es muy relevante para el tipo de publicaciones nuestras, pero no a las librerías directamente sino a la academia,

Y acá en Chile yo distribuyo a editoriales extranjeras. Eso empezó hace bastante tiempo, hace unos 20 años empezamos a traer libros de España, casi al inicio de la asociación de Editores porque los traíamos con Bertha Concha que hoy tiene Liberalía. Traíamos libros de Debate cuando no estaban, antes de que fueran parte de la transnacional, básicamente para venderlos al Ministerio. Después Bertha se independizó y siguió haciendo eso y yo paré. Ahí fue el primer desfalco enorme porque Universitaria y la librería Altamira que tenían mis libros y cuatro o cinco más me dejaron de pagar, y me quedaron debiendo como 36 millones de pesos, con lo cual casi quiebro, porque tuve que pagar todos los libros españoles que traje. Y ahí cerré eso por un tiempo. Y con los argentinos y unos españoles empecé hace unos 5 años. Estoy con Mardulce, La Bestia, Dédalus, Beatriz Viterbo, Cactus, Caja negra, ahora Entropía.

Con ellos nos iba bastante bien, bueno, en el sentido que nunca gané plata con eso pero no perdía, la idea no era ganar plata, pero yo sentía que estaba equilibrado. Pero ahora que sucedió esta situación cambiaria, de que el dólar negro es el doble del dólar oficial, y los chicos de allá no pueden optar a tener divisas y en definitiva pasaron dos cosas. Uno, ellos necesitan que yo les pague en dólares; y dos, los librereros de acá que descubrieron rápidamente la cercanía que tenemos con Argentina, se iban con dólares y los cambiaban al dólar negro y compraban en las librerías con 40% de descuento compran los libros más baratos de lo que yo los compro directamente al distribuidor, ahora es complicado, pero así se vuelve muy difícil. Hay que ver.

Derechos de autor

Estamos en la situación típica del 10% y puede ser pagada en pesos y hay autores que prefieren que les pagues en libros. Con los libros electrónicos la cosa ha cambiado, los contratos, y eso que todavía no vendo libros electrónicos he estado vendiendo prácticamente pdfs.

Tirada

El tiraje promedio es de 1000 ejemplares. Ahora libros de poesía tiro menos, unos 300. Pero el tiraje establecido, pactado con el autor es 1000 explicitando que se va a ir completando en la medida que se vaya vendiendo. Excepcionalmente sacamos 2000 y 3000.

Políticas culturales / Grandes grupos

Mira yo creo que por primera vez hay una posibilidad... Paulo te debe haber dado un librito, bueno ese fue el trabajo que hicimos en conjunto, un trabajo de casi diez años que llevó a estas propuestas. Estas propuestas, dadas las manifestaciones sociales, hoy en día son más difíciles de evadir pero honestamente si sale Bachelet elegida y es bastante seguro que salga elegida, dudo que vaya a ser un tema importante. No sé si se va a proceder con la Ley del libro 2, ni siquiera se ha mencionado cultura. Ahora, hay mayor sensibilización, sí. Desde el primer momento en que empezamos a plantear la situación del IVA, nosotros abogábamos siempre por el IVA diferenciado, y siempre nos miraban con cara de ustedes están locos de atar, porque los economistas dicen si le quitamos el IVA al libro porque no al pan, etc, son obtusos, pero esa pelea que la seguimos dando hoy día siendo que hay una mayor sensibilización producto de las movilizaciones sociales, no por otra cosa. Hoy estamos todos ante la cámara del libro, y yo era directora de la Cámara del libro hasta que cuando formamos la asociación de editores y yo fui fundadora junto con Lom, éramos 7 editoriales, entonces los de las transnacionales y los distribuidores se encabritaron, se indignaron profundamente y pues se las arreglaron para que nos echaran de la Cámara y ahí salí yo. Bueno, desde ese entonces hasta ahora que tenemos un discurso común con la Cámara, ahí uno se da cuenta de la situación, y ha habido una sensibilización mayor, pero igual yo no soy muy optimista que eso vaya a cambiar.

Independencia / Boom / Mercado

Mi explicación va por dos lados : 1) marcar una diferencia profunda entre lo que es la orientación netamente o prioritariamente comercial de una editorial transnacional o de las editoriales que fueron siendo un poco cooptadas por el sistema de los requerimientos de auto-funcionamiento y eso (estoy hablando de editoriales grandes que están prácticamente quebradas, como Andrés Bello o Universitaria). Y, de otro lado, estos jóvenes identificaron un mundo, que ya había sido identificado por los editores independientes, y por eso fue que nos llamamos independientes: somos independientes en tanto tomamos decisiones independientes de los mandatos del mercado, son decisiones dictadas por tu concepción de lo que quieres que sea tu producción editorial y luego vez como insertas eso en el mercado, cómo dialogas con el mercado si el mercado está ausente.

Ahora, los más jóvenes hacen una diferencia con respecto a las transnacionales y también con nosotros, que nos ven como ya insertos en una lógica de mercado, un poco erróneamente pero no importa, y se definen como básicamente productores, de sentido sobre todo, desde los géneros y temas que son particularmente queridos por los directores editoriales que al mismo tiempo son escritores, traductores y hacen otras cosas.

Entonces lo primero es una reacción a esta mercantilización del mundo editorial y lo segundo es una necesidad a mi juicio de marcar un sentido cultural, de volver a plasmar en el espacio público un sentido editorial ligado a la cultura. Esa diría yo que es la motivación personal.

Problemas / Mercado

Y yo creo que es maravilloso que esté sucediendo aunque yo creo que desde hace un rato yo vengo diciendo y pensando que el problema de la producción de materiales en Chile está prácticamente resuelto: entre las independientes, la autoedición, las grandes, las más tradicionales, lo que no está resuelto es la visibilidad de esas obras. Tanto como es maravillosa la producción que tiene cada uno de estos editores independientes en Chile, son más invisibles que en Argentina. En Argentina tienen un mercado de todas maneras. Yo ido a las oficinas de digamos Bajo la luna que es mucha más chica que esta y les digo donde están sus bodegas y me dicen para qué, si saco 2000 ejemplares y van de inmediato a las librerías. Es decir que tú tienes una realidad que no tiene nada que ver con la chilena. Aquí los chicos están sacando de 100, 200, 300 ejemplares porque cómo sacas más si además tú tienes que ir venderlos, recuperar tú mismo la plata y todo eso, y no circulan más allá de Santiago, cuando circulan. Ahora para mí el problema es cómo visibilizas e instalas en la población estos materiales que son indispensables. Para mí ahora el problema no es la producción sino la difusión y la distribución.

Oficio editorial

Es que este es un mundo cambiante y eso está bien. Tengo una gran amiga, Anne Marie Metailié, ella estaba feliz porque había vendido una parte de su marca editorial a Le Seuil y claro, yo le digo pero qué te significa, y ella me dice, uno, que me pagaron, dos, que me administran y tres que yo me puedo dedicar a editar, porque antes ella vivía viajando a las librerías con los autores, vendiendo.

Para mí la edición es el puente, de un mundo de imaginarios, conocimientos, fantasías, riquezas, diversidad y otros tienen que recibirlo, para mí el problema no se resuelve sólo sacando libros, le tienen que llegar a alguien.

Cuneta

Entretien avec Galo Ghigliotto

Mai 2014

Primera publicación

Aeropuerto de Galo Ghigliotto, poesía.

Tirada

Al comienzo Arturo tenía un taller de serigrafía con un amigo, entonces la idea era hacer libros con tapas de serigrafía, pero Arturo estaba apenas aprendiendo. Hizo entonces una primera tirada de tapas de 50 y luego imprimimos los interiores y los cerraron con broches exteriores.

Luego se dieron cuenta que era mejor poner el broche por dentro e hicieron otros 50 y después otros 100 con otro tipo de lomo.

Entonces en total 200 ejemplares del primer libro, que fueron hechos a mano.

Libros publicados el primer año

El primer año publicamos 5 plaquetas y 2 libros, Aeropuerto y el segundo Albricia de Soledad Fariña. DE Albricia hicimos 70 ejemplares en serigrafía y el resto en digital, 130, para contar 200.

Tirada

De poesía, 400 ejemplares.

Narrativa, varía entre 500 y 1000.

Derechos de autor

Se le paga a los autores un 10% del precio de venta de distribución. La ley chilena establece que el pago debería ser sobre el precio de venta público, pero nosotros tenemos el IVA, que es del 19% y además tenemos gastos de librería y de demora, entonces pagamos sobre el precio de distribución, que en el fondo es lo que nosotros recibimos por cada libro vendido. Porque así se hace más real. Si pagáramos sobre el precio de venta público sería mucha plata para el proyecto, así que lo hacemos así.

Y a los autores les hacemos contrato por 5 o 10 años, 5 en poesía, 10 en narrativa y también si algún autor quiere tener un contrato más breve que 10 años, se lo hacemos por 5, entonces es relativo.

Total libros publicados

En total tenemos 46 títulos. Y sacamos un promedio de 12 al año hoy en día, uno al mes, en general.

Precio

Los de Narrativa emergentes, 9 000 pesos en librería.

Los de poesía, 6 000.

Y los de Narrativa formato bolsillo, 6 000.

Comienzos / Formación

Hice estudios de agronomía y llegué a formar la editorial después de hacer un taller de poesía en el cual me di cuenta que había muchos aspirantes a poetas pero muy pocas editoriales que los publicaran. Entonces con un amigo que tenía un proyecto editorial que estaba medio muriendo, le propuse crear una editorial llamada Mantra. Eso fue en el 2006. Y en Mantra publicamos 3 libros (cuando estuve yo). Tres libros de poesía, el tercero fue mi 1^{er} libro, Valdivia. Luego me salí de Mantra y me invitaron a participar en un proyecto naciente que era Das Kapital ediciones. Y ahí éramos 5 socios, y yo estaba a cargo de corregir, llevando libros para publicar, redactando contratapas, prólogos, etc. Y en Das Kapital contacté con la Fundación De Rokha, que lleva sus derechos, y conseguí la publicación de un libro que estaba inédito desde hace 50 años que se llamaba Idioma del mundo. Y con la publicación de ese libro tuve problemas con Das Kapital, unos desencuentros y me salí, y al salirme decidí crear una nueva editorial que siguiera mis ímpetus, y mis deseos y mis anhelos y eso fue editorial Cuneta.

Editorial Cuneta se la propuse a nuestro amigo Arturo Aguilera, que era diseñador y artista visual y fue Arturo quién le dio la cosa visual y gráfica a la editorial, y yo el catálogo y los nombres de los autores y lo editorial, etc.

Primeros libros

Primeros libros de narrativa:

2010, Naturalezas muertas de A. Costamagna

Kiu kam Wen, chileno peruano, que conocí por internet

Cesar Aira: Yo era una mujer casada.

Catálogo

En el comienzo la idea de la editorial era publicar libros que no se conseguían en Chile. Porque para que llegaran acá eran libros muy caros. De hecho las plaquetas los publicamos sin derechos de autor. Publicamos a Jaime Saenz, a Roberto Bolaño, a Pasolini y a De Rokha. Y esos libros los publicamos sin pagarle derechos a nadie. Porque era publicar libros de autores importantes y venderlos a bajo precio. Entonces también era como una iniciativa de negocios más difundir lo que acá no se consigue. Y también comenzar a sacar los libros que habían circulado en los 80s en la dictadura de manera clandestina y que ya no se conseguían y hacer reediciones y sacarlos. Esas eran las ideas del comienzo.

El plan era publicar a autores desconocidos, pero buenos, claro, y dar a conocer libros que estaban discontinuados o que no se conseguían, de autores que nos parecían importantes.

Con narrativa, la idea inicial además de dar a conocer a buenos autores, era que la narrativa ayudara a financiar a la publicación de poesía. Yo pensaba que la narrativa iba a funcionar muchísimo mejor de lo que funciona realmente y que con eso íbamos a poder financiar la poesía.

Las colecciones que hay hoy son 6 (de hecho un amigo dijo el otro día, yo conozco a Cuneta desde que tenía más colecciones que títulos publicados).

Organización

Cuando empezamos con Arturo, él pensaba recibir ingresos de la editorial, yo también pero de forma más inmediata, y como la inversión de los libros la ponía toda yo, yo le pagaba a Arturo por portada, una plata que no era mucho pero era algo. Así fue. Con Arturo también teníamos el acuerdo que si llegaba otro trabajo de edición, de video que llegara a la oficina, que es donde vengo a trabajar para mis trabajos de redacción, freelance, de prod audiovisual, etc., yo lo contrataba a él, como diseñador y ahí sí le pagaba de verdad. Cuando Arturo muere, lo sucede un amigo de él y seguimos igual. Y también desde que llegó Caroline, las cosas se han vuelto un poco más a la francesa y ella trata que nadie haga nada sin recibir plata, eso desde el año pasado. Lo que hace todo más lento. Porque ahora al comienzo yo era más avancemos y luego vemos como se paga esto, mientras que ahora es al revés, que tengamos primero la plata y luego pidamos el trabajo.

Siempre fuimos dos, uno en diseño y el otro en edición. Yo he hecho la parte de edición y nunca me he pagado plata, salvo con proyectos de consejo, e incluso cuando me pagué la plata fue para la imprenta. Yo nunca he recibido un sueldo de Cuneta. Lo que sí he hecho hay veces es que uso la plata de Cuneta para pagar mis cosas y luego yo le devuelvo la plata a Cuneta.

También desde el 2010 decidimos no aceptar dinero de autores. Lo que pasó fue que un amigo quería sacar un libro y yo le dije que no tenía plata y él me dijo yo pago la imprenta y hago el diseño (era diseñador), pero el libro no estaba muy bien. Y una chica quería también pagar la imprenta para sacar más ejemplares de lo que nosotros podíamos y eso fue un desastre. Entonces con esas experiencias aprendimos. Y nunca más aceptamos plata para nada.

Y desde el 2013 recluté a alguien como editor de la colección de poesía emergente y a otro también. A ellos no les damos plata, pero tenemos el objetivo de hacer proyectos de libros financiados por el estado y que ellos puedan cobrar un sueldo. Y al final de año les dimos como una especie de aguinaldo simbólico porque vendimos unos libros muy bien, la idea es que este año ya salga más plata para ellos, pero nada fijo, no da.

Este año no tuvimos ganancias. Vendimos unas cosas muy bien pero en este momento, por ejemplo, estamos con una deuda en la imprenta de 1 millón 500mil pesos (2,000 euros), entonces no podemos decir que tenemos utilidades con una deuda de 2000 euros. Y es difícil porque incluso tuvimos ventas grandes, dos para el estado, pero muchas veces las cuentas no dan, utilidad no hay, en rigor.

En los libros de literatura, la que más vende es Alejandra, por ejemplo, y ella a llegado a vender tipo 30 ejemplares al mes. De Alejandra ya hemos impreso 2200 ejemplares. Y La bandera de Chile también ha sido reimpresso, y Aira y pronto el de Obando. Otros se han agotado y no hemos podido reimprimir.

Yo mi salario lo saco de hacer trabajos paralelos. Hago trabajos audiovisuales, videos para empresas. Y también premios literarios, becas de creación para mí y para la editorial. Gané un premio de 1 millón de pesos (directo a la imprenta) y ahora una beca de 2 millones (y 1 millón para la imprenta). Caro también ha puesto plata. Pero la editorial todavía no logra devolvernos la plata.

Estatuto jurídico

Lo hicimos desde el comienzo porque cuando empecé la editorial ya tenía personalidad jurídica con mi nombre, las facturas estaban a nombre de Galo Ghigliotto y en el 2012 decidimos hacer el trámite para tener la sociedad. Eso coincide con la muerte de Arturo y él no quedó y quedó Caroline con un 10% y yo con el 90%. Es una sociedad que se llama La Furia del libro ltda. Y Cuneta es un nombre de fantasía de La Furia ltda.

Tenemos un contador también y eso.

Le ponemos Furia del libro y no Cuneta porque en ese momento no había registrado el nombre de la Feria y lo hice así y también para que la Furia funcionara como productora.

Ferias del libro / Asociaciones de editores / Distribución

En ese momento mi relación con la Feria de Santiago era inexistente. Había intentado que me invitaran a participar y era imposible. En 2do lugar, yo en el 2009 tenía una distribuidora de libros, Catapulta libros, un emprendimiento que hice luego de que me echaron de una agencia. La idea era vender, mover libros sobre todo de editoriales argentinas. Yo había conocido a los editores, Garamona me había pasado los contactos y yo los vendía acá en Chile. Y no funcionó porque la venta de libros en Chile es muy mala y el proyecto no funcionó.

Voy a empezar por Catapulta. Eso es antes de Cuneta. Cuando yo estaba en la agencia de publicidad, en 2007/8, ya estaba embarazado de Rocco, necesitaba aumentar mis ingresos porque ganaba una mierda en la agencia y empecé a pensar en cómo hacerlo. En el 2007 había viajado a Buenos Aires por primera vez, había conocido a algunos editores, Vox, Gustavo López, por ejemplo, y él me ofreció la distribución de sus libros, y tenía un súper catálogo, y yo me dije bueno con esto voy a tener plata extra y saqué una personería con mi nombra para la distribuidora y para la agencia audiovisual y empecé a poner los libros en consignación en las librerías.

Los libros yo los traía bajo el brazo, cuando viajaba. O bien cuando viajaba algún poeta o algún escritor argentino me traía libros y como hay buen tráfico entre Buenos Aires y Santiago me llegaban las novedades bastante seguido. Y empecé a trabajar con un chico, poeta Carlos Henrikson, y no tenía pega y me ayudaba con la distribución pero resultó un fiasco porque Henrikson es un intelectual no es un vendedor y el tipo no hacía nada.

Yo representaba a:

Mansalva, Vox, Gog y Magog, El niño Stanton, Santiago Arcos y otras. Pero de Mata cartonera (Guatemala), me daban de otras también. Editoriales chicas, unas ya no existen.

La cantidad de libros es relativa. Digamos Gog y Magog me daba 5 ejemplares por título, de 10 títulos diferentes. Garamona me dio hasta 100. Los otros 3, 10, 15, 30, relativo. Vox llegó literalmente con saco lleno de libros. Había dos ejemplares de un título, 40 de otro, así.

Yo no les cobraba a ellos ningún porcentaje sino que ellos me daban a un precio y yo cobraba a un sobreprecio. Lo general era un 30%. Y para la plata igual, en viajes. Garamona, López, cada vez que venían yo les pagaba y a Gog y Magog les mandé dinero en una ocasión. Aunque no vendí muchos libros, todavía tengo. Todo era muy informal. No había contratos, todo era por correo electrónico, así. Creo que no tuve problemas con nadie. Tal vez los de Gog y Magog sienten que no les pagué nunca pero fue porque en realidad sus libros no los vendí. Y también podían pasar cosas como que me mandaron libros con una amiga y mi amiga era tonta y se le reventó en la maleta unos medicamentos y se dañaron todos los libros. En fin.

También digamos El niño Stanton cerró y yo me quedé con sus libros sin tener a quien devolvérselos.

Bueno, Catapulta no funcionaba, Henrikson se salió porque el weón no servía pa eso y luego yo estaba muy complicado porque me echaron del trabajo y me metí más con la productora que era lo que más me dejaba y por la distribuidora pasó bastante gente con el afán de vender pero la verdad es que eran chicos que no tenían conocimiento de comercio y luego se ponían a chatear y ya, ahí se acababa todo.

Entonces en un momento se me acerca una amiga poeta venezolana y me dice que terminaba con su esposo y yo le dije que me ayudara con Catapulta, tomamos un poco más en serio la cosa y empezamos a salir a librerías dos veces por semana, hacíamos un tour, solo en Santiago, y tratábamos de ir cobrando y eso. Estábamos en Antártica (una cadena con unas 30 sucursales), en las librerías chicas, digamos que en unas 40/50 librerías. Nos dimos también cuenta que los libros se estropeaban mucho, los de Vox, por ejemplo, la gente los rompía. Y luego con ella nos dimos cuenta que hacer algo con la distribuidora era muy difícil. 80% del catálogo era poesía, que era lo que menos se vendía. Y ella le comentó a un amigo lo difícil que era vender los libros y el amigo poeta le dijo uds. Deberían hacer una feria que se llame la Furia del libro, que sea por la furia que tienen de no vender y ella me contó eso como divertido y yo le dije Está buenísimo, hagámoslo, y contactamos a los editores que conocíamos de editoriales chicas y tuvimos unas reuniones, que en el fondo eran para asegurar la participación de todos, que difundieran, todo eso fue en el 2009.

La distribución funciona así: cada editor se encarga de su distribución. Pero ahora también hay empresas que se dedican a distribuir. Eso está en pleno proceso de cambio. Porque años atrás, digamos cuando tu imprimías en Lom ellos te proponían distribuir con ellos. El problema de eso, para uno que era desconfiado era cómo iba a saber uno que ellos no habían impreso sin que yo me dé cuenta y los vendieron y me dijeron que había vendido nada. La otra cosa es que Lom tiene un catálogo enormísimo y lo tuyo se iba a perder en todo eso. Lo otro era distribuir con Bertha Concha de Liberalia pero era un trabajo de distribución horrible, muy malo, y la otra opción era con nadie más. Cuarto propio distribuía, pero su trabajo era bastante mediocre. Pero no había más distribución que eso.

Los grandes grupos tienen distribución propia. Y ellos también tienen otros sellos, digamos Lumen, etc., y entonces ellos tienen su vendedor, su bodega, su aparato de venta propio. Ellos distribuían sus propios títulos y de las editoriales del holding. Planeta igual, Alfabeta igual. Y jamás propusieron distribución a terceros. También existe Fernández de Castro que es una importadora de libros, que es la que distribuye a Anagrama, etc., pero también son ladrones y no distribuyen a editores nacionales. Y también existía Uqbar, es una editorial actualmente, pero ellos te pedían un mínimo de 100 ejemplares por título y para una editorial chica como nosotros en ese momento era imposible y además teníamos que tener los ISBN que en ese momento no los usábamos, pero bueno.

[Vuelve a la Furia.]

Entonces nosotros íbamos a participar en esa 1^{er} Furia como Catapulta, en junio del 2009, porque lo que nosotros teníamos eran los libros de las eds argentinas. Y esa 1^{er} Furia vino Garamona porque lo habían invitado para algo de la UDP, todo muy bien se llenó, bueno, con 200 personas, fue un lugar muy pequeño. Lo pensamos bastante bien. Luego con el éxito de esa 1^{er} quedamos motivados para hacer una segunda. Gladys se arregló con su esposo después de la 1^{er} entonces ella se salió del proyecto. Me quedé solo con la Furia. De los 18 que habían participado en la 1^{er} fueron Monica Ríos y Carlos Labbé, de Sangría, y yo la llamé para organizar la 2^{da}, que esta vez contó con apoyo estatal. Y la secretaria del libro en ese momento vio lo de la 1^{er}, era justo el cambio de gobierno al año siguiente, se iba Bachelet y llegaba Piñera, entonces

no podían quedarse con plata y nos ofreció algo como 3 millones y medio para hacer la 2da. Entonces ahí arrendamos el galpón 9, un lugar grande, pudimos hacer volantes, contratar promotora, etc. Esa Furia fue más grande, más editoriales, mejor venta y ahí se consolidó. Y en ese momento yo ya había empezado Cuneta. Porque me había dado cuenta que si yo quería ganar plata, aunque sea poca, porque me di cuenta que con un un 20% por libro con la distribución, que eran, 300, o 100 pesos por libro en algunos casos, era un margen irrisorio, nunca iba poder hacer nada con eso. Entonces me dije que era mejor armar una editorial. Yo todavía estaba en Das Kapital en el 2009 y ahí era editor de ellos pero trabajaba en Catapulta, que también distribuía Das Kapital, a Tácitas a Libros del temple, a algunas chilenas, y el tema es que cuando hicimos la 2da Furia me di cuenta que con la distribución no iba a ganar plata sino que con la editorial y creo que nos quedamos con Tácitas, porque a Adán le daba flojera, y el resto se fueron con la Furia.

Y antes de la 2da Furia nace Cuneta y yo esperaba tener buenas ventas ahí y también de los autores pirateados, que costaban 1000 pesos, 2 dólares y quería venderlas bien. Y ahí convencí a Arturo, armamos la editorial y dejé de distribuir. Y me puse de novio con Caroline y aportó mucho a la editorial, con su visión francesa de las cosas, y me dijo, mira la distribuidora no funciona, y era tan desordenado que hay veces le pagaba a Garamona sin siquiera saber si había vendido los libros y dejé la distribución. Y concentramos en la editorial. Fui de a poco devolviendo libros. Y ahí digamos una editorial de Chillán, tenía 200 ej de cada libro y nunca los vinieron a buscar, de otra tengo como 40 cajas de libros de ellos, sobretodo de eds que fueron abandonando.

Catapulta se va diluyendo pero se queda igual porque empieza a tomar la distrib exclusiva de Cuneta y Mansalva. Después me agoté con Mansalva, él se fue a Uqbar y ahora está con La Comuna que es ahora mi distrib. Llevan como 1 año y medio. Ellas cobran el 30% del pdv. Distribuyen todo Chile. Por correo. Con las Antárticas, tú llevas los libros a una bodega y ellos se encargan de mandarlos. Si estás ahí estás en todo Chile porque tienen una librería por región, que igual es poquísimo, pero es algo.

Evolución Furia desde la 2da.

La Furia toma forma definitivamente desde el 2009 y creo los intereses de los independientes que nunca habían estado agrupados y nunca habían pensado en agruparse. Entonces se empezó a plantear la idea de crear una asociación gremial. Y en eso me apoyó Monica.

Asociaciones de editores

Llamamos a una reunión que se hizo en el patio de mi casa y llegaron 25 editores independientes, de los cuales muchos nunca se habían visto, con la idea de crear una aso gremial. En el 2010. Además ese año iba a ser el Congreso de la lengua española en Valparaíso, en marzo al cual iban a asistir todas las autoridades de España, el Rey, etc, y a nosotros nos ofrecieron, que todavía estaba Bachelet, de hacernos cargo del programa cultural completo. Para nosotros era una súper oportunidad porque teníamos un súper stand de venta y además tendríamos las actividades con nuestros autores, nuestros libros y con la idea de ocupar ese espacio también nos agrupamos. Pero cuando tuvimos la reunión, Labbé habló y dijo que consideraba que había que oponerse a la presencia del Rey, el genocidio, tal, algunos lo mandaron a la mierda y todo se fue a la mierda. Y al final no lo armamos. Algunos querían seguir y después fue el terremoto el 27 de febrero del 2010 y se suspendió el Congreso y todo se fue a la mierda.

Luego en junio se desarrolló un festival de ediciones en el centro cultural de España, me invitó y también a la Furia para exhibición y venta de libros y esa fue la versión 2.5 de la Furia, una versión dentro de otra cosa. Luego la 3era, por primera vez en el Centro cultural Gabriela Mistral (GAM), que acaba de abrir, acogen la Furia y tuvimos mucha más visibilidad y eso. Y desde el 2010 empieza a salir en prensa una serie de artículos sobre las editoriales independientes a nivel Am Latina, en el 2010 me eligen como joven líder del Mercurio, lo que era muy llamativo que estuviera alguien de lo editorial. Y en el 2011 ya se empieza a hablar del Boom de la edición independiente. Un artículo que se publica en la revista Paula lo que consolida mucho todo y la Furia pasa al MAC y tenemos también otra en el GAM, dos Furias fueron muy llamativas a nivel de prensa, yo participé en un programa de farándula hablando de la Furia.

Y bueno, la independientes empezamos con un discurso muy agresivo contra todo. Desde el 2009. Muy agresivo. Para nosotros Lom era casi transnacional. En el 2010, Mónica y Carlos se van a Nueva York, me quedé solo con la Furia. La Mónica era la que sostenía el discurso guerrillero contra Cuarto propio, Pehuén, Lom, etc, y ella se va, yo tengo una reunión con Paulo Slachevsky que estaba recién asumido como presidente de Editores de Chile y él me dice oye unamos fuerzas y yo decido que entren también esas eds, las grandes independientes, y cuando entran esas la difusión también aumenta muchísimo.

En el 2011 la difusión ya era grande e instalamos la Feria completamente.

En la Furia empezamos con 18, después como 35, después como 45 en el 2011. Siempre hemos cobrado por el stand. En ese momento la cuota era de 45,000 pesos más o -. Para comparar el stand en la Feria de Santiago está a 1 millón 200.

Cuando explota el Boom de las independientes en el 2011, le escribí a Arturo Infante, el presidente de la Cámara para conversar el tema de participar en la Feria de Santiago. El guevón ni me respondió el correo.

Aunque desde el 2010 yo empecé a ir a la Feria de Santiago desde el 2010 con Marcelo Montecinos y Catapulta en un mismo stand. En 2011 igual, en un stand más grande. En el 2012, tuvimos otra vez el chico. Pero el 2012 fue un año importante porque fue el año en que Chile fue invitado a Guadalajara. Y en ese momento un chico que estaba en prochile se había dado cuenta que había tres agrupaciones del libro: La Cámara del libro, Editores de Chile y además La Furia. Y él hizo todo lo posible para meter a la Furia también. Y eso le molestó mucho a los de la Cámara. Y los de Editores no podían decir nada porque ellos participaban en nuestra Feria y más bien apoyaban y entonces ahí empezamos a participar legítimamente en el tema de políticas públicas, desde el 2012. Entonces a Marcelo y a mí nos invitan a varias mesas en México y en una de esas mesas hablé sobre el caso de la situación editorial en Chile. Era la época de Piñeira, una visión muy empresarial y preparé un texto donde hablé muy mal de la industria ed chilena y eso llamó bastante la atención de las autoridades que estaban ahí y dije que la Furia había sido tan bien acogida porque ahí se consiguen los libros que no están en ninguna otra parte y menos en la FILSA que era muy caro. Entonces en el año 2013 nos proponen tener un pabellón para las independientes en el 2013, que fue un pasillo para las independientes (igual que en Colombia) y funciono muy bien. Éramos unos 45 (Edin y Furia) y nos fue muy bien. Y en el 2014 nos dieron un espacio aún más grande y con tarifas preferenciales para asegurar la participación de los editores chicos, porque vieron que funcionaba bien. Antes pagamos como 400,000 el estante y ahora como a 250,000. El estante, ah, un metro. Pero fue un gran golazo que metimos en términos de visibilidad.

Y el 2012 también creamos la Primavera del libro. Que era la Feria de Edin, la otra Feria importante y que se lleva a cabo en octubre. Y ahí se consolida aún más el panorama de la edición independienete y ahora lo independiente en Chile vale y no se ha dejado de hablar de eso.

Vínculos con Edin

Hay editoriales de la Furia que fueron parte de Edin luego se salieron y empezaron a hacer parte de la Furia. Sin ir lejos, el gerente actual de la Furia, de la cooperativa, que es Simon Ergas, de la Pollera eds, eran de Edin y decidieron salirse porque se dieron cuenta que en realidad el formato no era lo que estaban buscando para su proyecto ed.

A mí me ofrecieron en varias ocasiones ser parte de Edin pero yo no acepté porque tenía que pagar una cuota de 10,000 pesos mensuales que para mí era mucha plata y también porque yo no necesitaba un gremio que me apoyara porque yo ya había hecho cosas solo. Y también me di cuenta que en Edin hay gente que a mí me parece muy nociva y que no me interesaba hacer parte de ese grupo a pesar de que guardo una amistad grande y un gran respeto con Paulo pero eso no me bastaba.

Porque por ejemplo está un tipo y yo pienso que a él no le interesa la literatura sino la posición social de eso, de viajar.

No me interesaba Edin y no me inscribí nunca.

La verdad es que algunas cosas comparto con ellos pero en otras no tenemos nada en común.

Por ejemplo estoy acuerdo con el precio fijo y para ellos no hay consenso. Y no me interesa el tema con esta gente. Porque muchos de ellos también apoyan puras mierdas, y algunos de ellos son consejeros del Consejo del libro y apoyan mierdas como por ejemplo en el sistema de las compras del consejo y él apoya cambios como que se exija el registro de propiedad intelectual. Entonces son ideas huevonas pero que no sirven de nada. Y eso me choca.

Las acusaciones de Mónica y Labbé iban más por el lado de que Lom le vendía al Estado y por eso no era tan independiente y ahí hubo muchos problemas entre muchos entre nosotros porque digamos Carlos empieza a querer atacar las autoridades españolas y él era el único de nosotros que estaba publicado por editoriales españolas, dos libros en Periférica. Y me parece que había argumentaciones muy débiles. El tema con Lom digamos era que eran ya muy grandes, muchos trabajadores y eso les restaba autonomía o independencia.

Y en esos discursos siempre hubo y todavía sigue habiendo una gran crítica contra todo lo que son los grandes grupos transnacionales. Se critica mucho el hecho que los grandes grupos no publican poesía salvo que sea Nicanor. Es decir que ellos no hacen una labor cultural sino netamente comercial. Y esa es la crítica que se hace acá y también afuera. Y yo tengo un amigo que trabaja en Random que me dice que tienen diferentes tipos de editores. Uno que trabaja en la parte comercial, que ve los libros que se venden (la modelo hablando de dietas), el de los libros literarios (que también debe pedir ciertas cosas que no le interesan) y eso.

Librerías

Hay de todo. Hay unas que están abriendo. Que leo saca succursales. Otras cierran. Las dos grandes cadenas son Antártica y La Feria chilena del libro.

Nosotros estamos en 50 librerías hoy.

Como yo lo veo mejora. La gente se interesa un poco más por los libros. Yo creo que un libro atractivo tiene la capacidad de generar un lector.

Yo creo que el mercado no se puede saturar. La saturación se da solo si los libros están mal hechos. Si un libro no se difunde es porque tal vez la difusión está mal hecha.

Contexto Chile

Chile está en pañales en todo lo que tiene que ver con edición. Nosotros lamentablemente tenemos dos problemas muy grandes. El 1ero es la dictadura y el 2ndo la democracia: porque la democracia trajo el neoliberalismo más salvaje. Y digamos hoy en día todos los libros de textos escolares para chicos chilenos los hacen las empresas españolas. Y el contenido de esos libros queda en manos de una editorial extranjero y además la utilidad se va pa afuera también. Y los costos a los que ellos hacen los libros son altísimos. Y yo el mes pasado me gasté casi 1000 dolares en textos escolares para mis dos hijos.

Entonces entre el desconocimiento del público, de las autoridades nacionales y el aprovechamiento de las empresas transnacionales hay un vacío que es el no saber realmente qué es la edición chilena. Una de los resultados de eso es que nosotros ni siquiera tengamos el conocimiento de la separación entre la difusión y la distribución. Eso no lo tenemos. Y a mí me parece que eso está bueno.

Distribución

Y con la cooperativa tenemos un proyecto de montar una distribuidora. De la Furia salió la cooperativa de editores de la Furia. En el 2012, 2013, 2014 estuve yo como la cabeza de la Furia y dije ya no más y decidimos crear la cooperativa porque yo no quería seguir viajando por el mundo yo solo. Y la cooperativa nos permite importar, exportar y no tiene las limitaciones de una aso gremial que se presenta como una aso sin fines de lucro y no puede hacer cosas. Eso se constituye informalmente en 2014 y renuncié como presidente porque nadie me había elegido y ahora es Marcelo es el presidente y yo tengo el cargo de encargado de educación. La cooperativa está a punto de formarse delante de notario con 30 socios (que no están ni en Edin ni en la Cámara). Y uno de los planes es hacer una distribuidora, aunque ahora quiero hacer más una empresa de difusión.

Independencia

La definición de independencia está muy dada por el contexto. La 1era definición debería ser una editorial que no es propiedad de un grupo económico mayor o ajeno a las partes internas que lo componen. Es decir una editorial que no pertenece a un holding. Sin embargo hay países como Francia en que editoriales emblemáticas como Métailié han sido compradas por grupos y la directora editorial exige a su nuevo socio mantener el control del catálogo editorial, lo que le da el carácter a Métailié de ser una editorial independiente entre comillas. En el caso chileno se ha cuestionado la independencia de algunas editoriales que se definen como tales por venderle al Estado. Sin embargo para nosotros el estado es un cliente más, uno grande y por lo tanto no tiene la necesidad de determinar que títulos publica la editorial sino que elige por sobre la oferta. En el fondo para mí la independencia está dada por la capacidad de publicar sin importar necesariamente el éxito comercial de un libro. Ejemplo, Apollinaire, que nos interesa mucho pero tengo que esperar a que haya una coyuntura más favorable para la aparición de ese libro (Furia, Feria), porque ese libro no va a tener lanzamiento, en donde yo vendo 50 ejemplares, para pagar la imprenta que yo no puedo inmovilizar. Sin embargo yo no estaría dispuesto a vender un libro de una actriz de farándula porque sé que va a vender porque no lo quiero en mi editorial

Boom

Yo creo que se da por varias razones.

Creo que en Chile ha habido un rejuvenecimiento de la sociedad. Siento que el país tiene una mentalidad menos de viejo, muy impulsado por las demandas sociales, el movimiento estudiantil (2006, 2011), estamos en un momento importante (ideas de volver a educación gratuita, aborto no penalizado, ya se dio el matrimonio gay, se están juzgando a los grandes grupos económicos y gente de alcurnia está en la cárcel) y yo creo que el fenómeno editorial se da también por esta coyuntura.

También están las redes sociales. La gente está más informada. El contacto con el mundo es mayor. Chile ha sido muy aislado como país. Ahora se conoce lo que se hace afuera y Chile se percibe más como un ente más global y creo que eso hace que la gente sea más curiosa.

Redes sociales

Tengo fanpage de facebook. Posteo mucho, 5 veces al día, en general. Las redes son un canal de difusión muy eficiente. Lo de la furia se hace principalmente ahí. Y hemos tenido la suerte de aparecer en los diarios,

en la tele y eso nos permite tener más público y ese público nos busca después en las redes sociales. En la Furia ya somos 6000.

Organización

Hoy.

Yo, director editorial. Caroline, socia, pero no le gusta aparecer, ella lleva las cuentas. Ian Campbell, diseñador. Un editor de poesía, otro, y Alejandra que aparece de vez en cuando.

Ian es el único que recibe plata. Se le paga por cada trabajo.

Evolución

Para mí, y eso lo tengo decidido, la editorial se va a quedar chica. Vamos a sacar un máximo de 12 títulos al año y ese es nuestro tope. La idea es mantenerla como editorial boutique, en el mejor sentido de la palabra. Publicar poco pero muy bueno. Y también por una cosa de retornos. Sabemos que con lo que estamos publicando nunca vamos a tener una venta que nos va a permitir publicar más. Y empezar a publicar más sería endeudarse más con la imprenta y otra cosa, que me planteo más como escritor que como editor y es no estar trabajando textos de otros autores todo el año para dejar de lado mi propia escritura.

Derechos de autor

Le he comprado derechos a agencias de autores. No se puede pasar contrato, tiene que ser puntual. Porque si no ellos me quieren vender 10 libros al año.

Coediciones

Eterna y Estruendomudo y con la Calabaza, con ellos tengo la mayor alianza.

Emergencia Narrativa y Narrativa Punto aparte

Entretien avec Marcela Kupfer et Eric Carvajal

Août 2013

Precio

Marcela Kupfer: En venta directa, 5000 pesos, en librería entre 8 y 10, depende del librero

Yuri Pérez obtiene el Premio de la Crítica 2011 en la categoría Narrativa por su novela *Niño feo* (Narrativa Punto Aparte, 2010). Eso es importante, porque uno siendo una editorial chiquita y él siendo un autor de provincia, tiene buena repercusión.

Comienzos

M.K: Las dos editoriales son contemporáneas. Aparecen en el 2010. Con Eric trabajamos en proyectos editoriales anteriores. Ya en la universidad, con publicaciones universitarias hasta fines de los 90. Luego Eric, alrededor del 2000, Eric comienza con una editorial en un momento en que no había otras más, sobretudo en Valparaíso. El contexto era: 10 años después del regreso de la democracia, se había perdido todo eso. En Santiago ya había Lom, Cuarto propio, pero acá en Valparaíso nada. Entonces Eric parte y yo le ayudaba en un proyecto que se llamó La Cáfila, con libros mucho más artesanales. Ese fue un proyecto de aprendizaje, en el armado de los libros, en todo.

M.K: Los dos estudiamos periodismo. Eric no ejerce, él es también escritor. Yo sí, trabajo en un diario. Eric se dedicó al tema de publicación y a lo literario.

Entonces La Cáfila fue importante porque fue de aprendizaje y de apertura, porque no había más. Lo del aprendizaje fue muy importante porque en ese momento no existía ninguna formación sobre lo editorial. Todo era de forma autodidacta. Eso duró hasta el 2006, hicimos varios libros ahí. Después se separaron los socios. Pasamos algunos años haciendo otros libros con otros sellos y en 2009, 2010 nacen estos 2 proyectos, que son independientes de sí, pero nos ayudamos mutuamente, es decir juntamos capitales humanos. Eric colabora con el diseño, de armar (porque nosotros hacemos los libros todo el proceso) yo hago la difusión de las 2 editoriales. A pesar que las editoriales tienen líneas editoriales diferentes, tratamos de juntar las habilidades, las experiencias que tenemos para ayudarnos.

Asociaciones de editores

Y yo creo que en Chile, a pesar de que haya muchas editoriales independientes, este no es el momento de competir, es el momento de colaborar, y esa es la idea que tenemos también en Santiago que Galo debe haberte contado, de buscar una asociación entre los proyectos. Por ejemplo, los temas de Ferias del libro siempre es un tema complicado para las editoriales pequeñas. Si te invitan digamos a una Feria en Concepción, es difícil que todas puedan ir, y hay veces tenemos pocos títulos, por ejemplo, entonces el esfuerzo económico, de tiempo, es muy grande para hacerlo solo uno. Entonces lo que estamos tratando de implementar ahora es un sistema de colaboración, de forma tal que vaya una sola persona y lleve los libros de distintos editores.

Para el extranjero también estamos implementando eso para poder ir a unas ferias y los que no puedan ir representar a los otros. Esta no es la asociación de Editores de Chile, es la Agrupación de editores de la Furia.

Pregunta: ¿Por qué crear otro grupo? ¿Por qué no asociarse a Editores de Chile?

Lo que pasa es que Editores de Chile, hay un grupo de editoriales que están en un nivel muy distinto del nuestro. Por ejemplo hay muchas editoriales universitarias, ahí. Está Lom, Cuarto propio, que tienen además mucha más trayectoria. Entonces en esta agrupación, hay editores más pequeños, micro-editoriales incluso, algunos que todavía ni tienen la constitución de actividades, que están pasando de una cierta informalidad a la formalidad, y en general son proyectos más nuevos. Entonces yo creo que reúnen iniciativas de distinta naturaleza. Y en eso, como te decía, Editores de Chile, digamos tiene muchas editoriales universitarias, y esas son difíciles de comparar a las nuestras, en términos de objetivos, de capitales, de volúmenes de producción, en términos de contactos con el medio. Nuestro foco es diferente, es más diverso.

Línea editorial

E.C: Mira, lo que nosotros deberíamos tener es una sola editorial, pero nuestros gustos por los libros son diametralmente opuestos, tanto en el diseño, como en el contenido. A Marcela le gustan las tapas con pinturas, a mí con fotos. A mí me gustan los libros más compactos y sin solapa y a ella más grandes y con solapa. Es todo al revés. Lo que a mí me gusta publicar son historias cortas, rápidos de leer, que sean entretenidos, de literatura *pulp*, libros choros con actitud. A Marcela le gustan más los libros reposados, con más profundidad, que no sean tan efectistas en cuanto a la trama, yo diría con más elegancia, lo mío es más crudo, entonces eso define nuestras líneas.

Títulos publicados

M.K: Siete, y hay dos que salen de aquí a octubre. Para que tú veas los ritmos de publicación, serán tres por año.

Y la idea es aumentar el volumen, pero nosotros somos 100% independientes y auto-gestionados. Hay otras editoriales que trabajan con fondos públicos, concursos, etc., o cobran a los autores, como el nuestro es completamente auto-gestionado e independiente, necesitamos de un libro para el siguiente, es decir, este libro financia al siguiente. Entonces eso también marca los ritmos de publicación. Nuestro modelo de negocios nos obliga a mantener un ritmo que nos permita coincidir con nuestros trabajos. Porque toda la inversión es nuestra.

E.C: Marcela está con el periódico y yo imprimo. La imprenta es mía. Yo antes de ser editor ya tenía la imprenta. Imprimíamos de afiches, volantes a libros. Yo elegí esto como oficio. Yo me quedé cesante después de una crisis económica, la crisis asiática, y tuve que armar un proyecto independiente para tener trabajo. Ahí me puse a hacer revistas institucionales, me metí en el tema, invertí para tener mis propias máquinas para trabajar, y partí con esa idea de hacer una editorial. Y en Valparaíso eso no existía. En Santiago en la misma época salía La Calabaza y yo fundé la primera editorial independiente de Valparaíso.

Pregunta: ¿Y cuántas hay ahora?

E.C: Ahora, prácticamente cualquier persona que tenga un computador y una impresora levanta la bandera de una editorial. Actualmente yo diría que actualmente nosotros somos la única editorial independiente que es realmente independiente. Porque es una independencia total. Nosotros hacemos los libros, nosotros los diseñamos, nosotros los corregimos, nosotros costeamos la producción, los vendemos, los movemos y todo eso sin capitales públicos, sin cobrarle al autor, y todos los demás hacen lo contrario. Para mí eso desvirtúa todo el proyecto.

E.C: Y hay otras editoriales que se dicen editoriales pero no inscriben nada en el registro del ISBN, no hacen inscripción en el registro de propiedad intelectual, no hacen el depósito legal en biblioteca y toman una

postura punk, anárquica, que lo único que hace es desprestigiar el oficio editorial. Ponte tú, hacen hasta libros cartoneros, de muy pobre manufactura, que a mi juicio no contribuyen a difundir cultura, la obra del autor, no aportan a la comunidad.

Librerías

E.C: En Valparaíso, en esta zona, 5 librerías.

M.K: Valparaíso, vive una situación muy particular. Es sede del Consejo nacional de la cultura, es ciudad Patrimonio cultural de la humanidad, públicamente estamos vinculados a la cultura pero sufre una crisis de librerías desde hace varios años. Las librerías grandes se han ido cerrando paulatinamente. Hay proyectos nuevos, no se puede negar, hay una Metales pesados que está en el Cerro alegre, más ligada con el turismo y la gente que circula por el centro turístico. Y además de las 5 librerías, hay librerías de libros usados, que es lo que más hay, Hay una librería antigua que tuvo que irse porque le subieron el arriendo a 2 millones de pesos. Otra cerró también por el arriendo. De las librerías que estamos mencionando hay dos que son de usados, que igual venden nuestros libros, una muy antigua, y Metales pesados. Y uno podría que en Valparaíso debería haber muchas librerías pero ni siquiera hay una librería de cadena, por ejemplo. Entonces las novedades editoriales solo las puedes encontrar en Metales pesados, que igual es una librería que queda en un cerro. Entonces es complicado.

Distribución/ Ferias del libro

M.K: Principalmente acá y en Santiago, y la hacemos nosotros mismos. Hemos definido un circuito específico de librerías, porque hemos tratado con las cadenas, que incluso a veces nos piden libros, pero no hemos avanzado porque las cadenas castigan demasiado el precio del libro. O sea, considera que del precio del libro que nosotros dejamos es el 50% al tiro, más la tributación del IVA, más si tú le pones un distribuidor. Pero nosotros vendemos el libro a 5000 pesos, como 10 dólares, entonces con todo lo que te dije, en esa librería queda a 12000, entonces quién te va a comprar un libro de un autor joven que no es *best sellers* a ese precio. Además las cadenas son un desastre, te pagan 90 días después, y para nosotros es un ingreso necesario tener la retribución directa del libro.

M.K: Por esos nosotros apostamos mucho a las ferias. Las ferias pa nosotros es ideal. Eric se dedica a venderlo directamente porque además tú tienes el contacto directo con el lector. Es muy distinto a dejarlo en una librería compitiendo con muchos libros más y *best sellers*, que estar en una feria donde puedes conversar con el lector, aconsejar y vender el libro. Entonces este modelo que tenemos es el contacto más directo posible, entonces Ferias y este circuito de librerías porque en ellas hay un público atento a este tipo de libros entonces ahí se vende, no se vende mucho, pero los libros circulan.

M.K: No hemos ido a Ferias internacionales. Hemos mandado libros a Lima. Estamos viendo la posibilidad de ir a España, a Liber y a Guadalajara. Estamos viendo con la asociación.

Tirada / Catálogo

E.C: Trabajo con tiradas de 300 ejemplares. Pero me programo para hacer 1000 libros.

Antes sacábamos tiradas de 500 o 1000 libros, pero las ventas son tan lentas que nos quedábamos con grandes volúmenes para manejar y los libros no se pueden almacenar en condiciones óptimas. Se deterioran mucho, sobre todo con la humedad en Valparaíso. Entonces es mejor ir haciéndolos y tenerlos frescos y así nosotros maximizamos nuestros recursos.

Pregunta: ¿Los agotan?

E.C: En mi caso, *Valporno* es mi caballito de batalla, es mi éxito, con ese libro ya sobrepasamos los 1000 ejemplares y ya vamos por 1300. Ahora necesito hacer más porque siempre se están agotando.

M.K: Si el autor es más conocido como Yuri Pérez al tiro sacamos 500. Y digamos su libro *El niño feo*, ya lo agoté.

M.K: Nosotros vivimos en Valparaíso, tenemos asiento acá, pero nunca hemos planteado las editoriales como territoriales. De hecho, nosotros nunca nos presentamos como la editorial de Valparaíso, o evitamos hacerlo porque nos interesa que no sea un proyecto territorial. Porque eso nos acerca a un cierto provincianismo y en ese sentido también, presentamos los proyectos en términos formales y con todas las características de un libro. Tienen ISBN, las características de la impresión son profesionales, y nosotros los planteamos así. Yo te dije que en *La Cáfila* todo era más artesanal, algunos los cocíamos, pero consideramos que ya pasada la etapa de aprendizaje, nos comprometimos a hacer libros que cumplieran el estándar de cualquier editorial, y tanto en contenidos como en la forma.

M.K: Y en ese caso digamos Eric se ha dedicado a publicar mucho libros que son de autores emergentes, es decir primeros libros. Y creo que es una coincidencia o tal vez no, pero muchos escritores que vienen de la poesía y ahora están en la narrativa.

E.C: Siempre recibimos manuscritos, dejamos la puerta abierta para que nos escriban. Siempre estamos cazando talentos. Siempre ando buscando autores nuevos con propuestas claras. Es difícil porque siempre hay mucho manuscrita que llega. Por lo menos uno a la semana, y en general la calidad no es la mejor.

M.K: Al menos en mi caso, siempre oriento un poco la búsqueda. En general lo que llega no siempre es lo mejor. Los libros que publico vienen orientados, referidos, recomendados más que de un manuscrito desconocido. Hay mucho tema de referencia o de búsqueda. Aunque en Emergencia se reciben más manuscritos porque se centra más en autores noveles.

E.C: Digamos hoy me voy a ver con un autor de *La Serena* que viene a verme. El autor y el libro es lo más importante. Un buen autor promueve a un buen libro. Un mal autor hunde a un buen libro. Qué es un buen autor, que se lleve con los medios, que busque marcar presencia, que se gestione entrevistas, que vaya a las presentaciones.

M.K: Nosotros trabajamos fuertemente con la edición del libro. Hay otras editoriales que también trabajan como imprenta. Y lo hemos escuchado de varios autores. Por ejemplo un autor nos dijo que tenía publicado dos libros y los dos libros eran sus dos manuscritos enviados que habían sido publicados tal cual. Nosotros somos muy quisquillosos en eso. Cuando recibimos algo, trabajamos en conjunto, una especie de consejería editorial, hay veces incluimos a otra persona, y luego hacemos una propuesta de edición. Eso puede ser, sacar capítulos, cambiar el orden, está bien, todo eso, aparte de la corrección fina. Nosotros le devolvemos al autor esa propuesta y en base a eso trabajamos. Depende del autor y del manuscrito cuánto trabajo hay que hacer. Hay algunos escritores que entregan cosas muy pulidas y otros no, te dicen hasta aquí llegué, ayúdame a armarlo. Porque nosotros solo publicamos lo que nos gusta. Nada ni nadie nos obliga a publicar. Con lo que no gusta llegamos a la mejor versión del libro que pensamos es a la que podemos llegar con el autor. De ahí pasamos a la parte de diseño, que la hace Eric diagramación que ya tenemos definida), en tapas es diferente porque la colección mía, yo trabajo también en una galería de arte, entonces todos mis libros tienen pinturas de artistas visuales contemporáneos chilenos. Todas las obras me han sido cedidas. Mi idea siempre fue que la colección de libros también fuera una colección pictórica con grandes pintores.

M.K: Eric por otro lado ha trabajado con diseñadores, fotografías de autor, y trabaja más con los autores las portadas. Luego viene la impresión, nosotros tenemos la imprenta, lo cual también nos permite sostener el modelo porque las imprentas también son parte del negocio del precio del libro hoy día. Imprimir afuera sale muy caro, entonces nosotros tenemos imprenta y podemos abaratar un poco los costos de impresión.

M.K: De ahí empieza el proceso de difusión, de divulgación que hago yo, la presentación del libro, e internet, la página web, redes sociales. Nosotros sumamos un poco las experiencias, como yo soy periodista, ejerzo,

yo hago ese aporte cuando los libros ya están impresos. Entonces hacemos una entrevista en profundidad al autor, que yo pongo en las páginas y luego difundo en los medios. Yo diría que casi todos nuestros libros han tenido algún tipo de crítica, todos han tenido comentarios, así acá no haya muchos críticos, todos nuestros libros han tenido un mínimo de cobertura. Les mandamos los libros a todos los críticos (La Tercera, LUN, El Mercurio...). Y tenemos ya una red de gente a la que le mandamos. Y nuestra página no cuesta nada, son *wordpress*, las hacemos nosotros y les damos todas las chances. Les pedimos a los autores que estén dispuestos, preparados. Hacemos una presentación de rigor, y luego actividades en ferias, en librerías, cada vez que ellos hacen algo, intentar seguirlos.

Internet

E.C: Yo vendo libros por internet. Estoy asociado con una librería virtual, Dinova, que vende los libros a través de internet y es una venta muy lenta, muy al goteo, pero funciona. Son libros que yo le paso al de la librería y él se compromete a venderlos a través de la página y yo me comprometo a tenerlos siempre disponibles. Recibe el mismo porcentaje que una librería.

Sobre esto, yo soy del modelo que quiere que el librero tenga más participación en la venta del libro para que fomente más la venta. Si el librero tiene un libro con el que va a ganar menos de 1000 pesos, no se va a mover. Pero si yo le digo, vamos mitad y mitad, le doy el 50%, ahí ya es otra cosa, es casi un libro de él, entonces le doy esa parte y los dos somos felices.

E-book

M.K: Tuve una experiencia, pero no la difundimos. Puse *El Niño feo* en Amazon, pero no avancé realmente en eso.

E.C: Yo soy contrario al libro digital. Porque no se puede controlar la descarga. Y de algún modo si el libro es exitoso van a piratearlo, a pasarlo de mano en mano sin control.

Derechos de autor

M.K: Nosotros no hacemos contratos con dinero de por medio. Nosotros no podemos pagar los derechos por tanto los derechos siguen siendo del autor. Nosotros inscribimos las obras a nombre del autor, nosotros mismos lo hacemos porque ellos normalmente no lo hacen. Entonces los derechos son del autor y ellos nos autorizan a vender los libros de una edición. Por lo general, les remuneramos con un 10% de la edición en libros. No en plata, no hay plata de por medio porque no tenemos plata para pagar eso. Y por eso mismo, si tú pagas con plata puedes comprar los derechos del libro y nosotros no podemos, por lo tanto los derechos son del autor y nos autorizan a una edición en general de 1000 ejemplo con la opción de renovar, por supuesto. Y nosotros les damos el 10% en libros que ellos regalan o venden por su cuenta. Porque en el fondo, el modelo de retribuir por venta además es muy inconveniente para ellos porque la venta es muy lenta y muy poco. Entonces ese es nuestro modelo, y en general nuestros autores están conformes con eso y ellos logran vender sus libros muy rápidamente.

Políticas públicas

M.K: Como te decía Eric, como estamos en la postura de la independencia, lo manejamos en ese sentido (de no estar metidos en el rollo de las reivindicaciones y de las políticas públicas). Creo que algunas de la agrupación están trabajando en algo de eso pero yo pienso que igual en Chile el problema no tiene tanto que ver con el IVA y con eso, son problemas estructurales y culturales mayores, que no sé si se solucionarían con una legislación o con quitarle el IVA al libro.

E.C: Es que quitarle el IVA es como un pequeño descuento. Es solo un mínimo descuento en el precio y eso no va a fomentar la lectura, porque si a una persona le interesa realmente un libro, va a pagar lo que sea. El chileno lee libros y acá se venden libros que son *best sellers* mundialmente y pagan 30000 pesos por un libro.

Yo: Sí, pero bueno, con esos precios puedes pagar uno pero no tres.

M.K: Yo creo que el precio del libro no es tan, tan decididor hoy día. Nosotros hemos hecho el experimento y digamos estos los vendemos a 5000 y hay veces en la feria decimos 2x5000 y no vendemos más.

Yo: Sí, pero es que ustedes los venden baratos comparado a los otros. Los de Acatilado están hasta 60 euros. O los de Cátedra a 30000, 40000 pesos.

M.K: Sí, pero esos son libros importados. Acá no se imprimen esos libros. Y esos son muy caros, en cambio en Argentina sí los imprimen. Digamos los de Anagrama imprimen en México y Argentina, y son más baratos. Acá todos los libros son extranjeros y llegan con un precio muy alto, más todo el resto, la librería, el IVA, etc., pero yo no creo que sea tanto un problema de precio.

E.C: Además no hay revistas críticas de consumo masivo que hablen acerca de los libros. Tenís el caso de la revista Ñ, pero no llegaba a muchos lados, nadie la compraba, y además llegaba como con 13 meses de retraso, pero igual se podía leer, a mí me encantaba. Pero no se vendía, en Chile no hay nada similar.

M.K: Con los suplementos culturales chilenos es dramático porque acá había durante un tiempo la Revista de libros, del Mercurio, el diario más elitista de Chile, y también desapareció, la pusieron en Artes y Letras, y es muy muy malo.

Yo: En El Espectador, estaba la rúbrica cultura y ahora se volvió Entretenimiento.

M.K: Y nada cultural da auspicio. Ahora está solo deportes y negocios. Y en la tele ya no queda nada, un programa de entrevistas de Levín. Y Simonetti también. El sustento mediático está reducido a las páginas de cultura de los diarios, que igual no hay que despreciarlas porque igual como te decía en Las Ultimas noticias tiene muchísima circulación (ahí escribe Sanhueza y Espinoza).

E.C: Pero esa influencia es engañosa, para mí el crítico no tiene mucha influencia en el público lector, lo que sí influencia es el marketing.

Oficio editorial / Profesionalización

M.K: Yo creo que proyectos editoriales como los nuestros no solo deben fomentar la lectura sino también fomentar la creación, y ese es un aspecto que hay veces sale (no está comprendido por) de las políticas públicas. La creación también debe tener un espacio dignificado. Yo pienso que lo que nos interesa es el tema de la creación. Porque para un escritor es motivante escribir, pero de ahí a que eso se convierta en un libro hay un paso muy grande. Y hay gente que se pone con la autoedición y se dicen después este es un libro que nadie leyó, nadie corrigió, nadie me ayudó, está mal impreso, con la tapa fea, mira el libro penca, se desarman, y ver que el editor es muy importante.

De hecho, mucho, muchos autores no tienen ni idea qué es la edición, el mundo editorial. Incluso otros editores que no tienen ni idea lo que es ser un editor. Hay mucho amateurismo. Pero hoy hay dos

formaciones, la de la Palet [magister], y la de la USACH [diplomado], y bueno tampoco es gran cosa. Falta un montón. En el tema formativo está complicado.

Boom de nuevas editoriales

M.K: Yo creo que tiene que ver el acceso a los medios de producción.

E.C: Eso se facilitó mucho. El acceso a las láseres, los programas para diseñar, mucho software gratuito, los computadores mucho más baratos. Cuando yo partí escanear una foto era algo que solo unas pocas personas sabían hacer y ahora es muy fácil. Cuando yo partí con máquinas digitales costaban mucho y imprimían a un muy alto costo, ahora es todo lo contrario. Ahora con un presupuesto ridículo yo puedo hacer un libro. Por eso yo soy tan crítico con las ediciones cartoneras porque es como una involución en el mundo editorial y no tiene sentido hacerlo así. Hoy es tan fácil hacer un libro bonito, bien hecho, que no entiendo por qué usan esos medios.

E.C: Otra cosa que da esta proliferación de editoriales es el poder que te da, el poder y el estatus que da editar libros y ser parte de una editorial. Muchos lo dilapidan, como Editorial Fuga, que hizo un buen trabajo mediático, que estaba en boca de todos, en los medios, pero no hacían los libros bien, los maltrataban, los autores se quejaban, no eran profesionales. Entonces la experiencia de publicación era nefasta.

Pocas editoriales son como nosotros. Yo he tenido problemas con autores de la editorial que hay veces no se comportan bien, por eso tengo la política de conocer a los autores antes de publicar, pero bueno yo convoco al infierno con mis temas. Digamos el autor de uno de estos libros le disparó a otro de los autores. Era una tontera de borrachos. Pero no supieron aprovechar el escándalo. A otro autor le dio un ataque de esquizofrenia el día de la presentación en la Feria del libro, y me dejó plantado. Yo ahora soy súper cuidadoso con los autores.

E.C: Lo que hago yo es tratar de hacer una propuesta diferente, que ni siquiera vaya en contra de eso, pero que sea diferente. Yo creo que con *Valporno* logré encontrar un público diferente. Pero eso es lento. Y yo tuve este libro y se vende y la mujer y la Patricia Espinoza me lo destruyó, por cuestiones morales, y yo le decía por qué, si lo escribió una mujer. Ahora lo políticamente correcto es una surte de protección para los poderes fácticos mientras que eso debería defender a las minorías, y así nació. Y ahora es al revés. Y eso afecta el lenguaje, la forma de comunicarse.

La Calabaza del diablo

Entretien avec Marcelo Montecinos

Août 2013

Redes sociales

Pregunta: ¿Por qué su página está en chino?

La página se cayó hace unos dos meses. No habíamos pagado y pagamos y la persona a la que le pagamos no sabemos quién es y se robó la plata. De pronto hay que cambiar de servidor. (Hoy todavía no hay página, pero sí facebook y twitter.)

Comienzos/Trayectoria

En el 97 partimos, publicando solo poesía. En el 98 empecé a trabajar con Jaime Pinos, que publiqué y nos hicimos socios. Y armamos La calabaza como una revista cultural, una editorial y una pequeña librería que estaba cerca de este barrio. Desde que fundamos la revista, que duró hasta el 2003, con 33 números, queríamos meter la marca acá y poder hacer nuestra figura. Todo se llamaba igual. Fue pensado como un proyecto de autogestión con lo cual nos motejaron de editorial independiente, pero en esa época en Chile no había editoriales como hay ahora.

Independencia / Trayectoria

Pregunta: ¿Para ti cuándo se empieza a hablar de editores independiente?

Para nosotros al tiro, fueron los periodistas los que nos dijeron que eso lo podían vender para los artículos y que era mejor poner independiente que auto-gestionado, que fue como nosotros habíamos pensado el proyecto.

Pregunta: ¿Y antes de ustedes no había habido nadie que trataran de independiente?

Que yo sepa no, pero editoriales como Lom eran independientes pero no se ponían independiente. Cuarto propio es un poco más antigua también, pero ahora ellos dicen que eran independientes desde el comienzo.

A este respecto, mira, yo creo que La Calabaza es un fenómeno raro por todo el concepto que implicaba. Como te decía la redacción de la revista eran como 12 amigos y desde allí proyectábamos si íbamos ir a kioscos en una época determinada, hacíamos eventos, lecturas de poesía, fiestas. Y en esa época en Chile, en los 90's eso no era común, porque el país era como políticamente muy ordenado, el poder te decía que no éramos casi latinoamericanos, entonces la relación con la literatura y con la cultura era muy chato, muy apagado.

Entonces nosotros decidimos crear un sello, porque éramos un grupo de escritores, que nos permitiera trabajar nuestros textos y no tener que depender de Planeta o de una editorial más grande. Y así decidimos

desarrollar la editorial. Y la revista fue como la cabeza de playa: alguien donde podía confluír más gente. Entonces nace primero el sello (97), la revista el próximo año y en el 99 ya teníamos local para la librería.

Organización interna/ Comienzos

Al comienzo somos yo y Jaime Pinos, (1998-2003) como los dos editores generales, y después había una serie de compadres y amigas que trabajaban junto con nosotros, parte de la redacción de la revista de forma horizontal, entre 7 y 10 personas. Ahí todo el mundo trabajaba gratis, porque la idea nuestra era que la revista pudiera funcionar comercialmente: entonces tratábamos de vender publicidad y de venderla también con distribución profesional en kioscos. Pero cuando ya logramos la distribución profesional, eso aceleró la muerte de la revista porque no teníamos nicho de lectores. Vendíamos entre 500 y 700 y hacíamos 2000 y ahí empezó a menguar la plata. Entonces ahí hubo un primer momento de La Calabaza con ese primer grupo, que termina con el cierre de la revista en el 2003. Y del 2003 al 2006 continué yo desarrollando la parte de edición de literatura y en el 2006 empecé a trabajar con dos editores, Gonzalo León (2007-2013) y Nicolás Cornejo (2008-2010) con los que empezamos a desarrollar una colección que se llama Lo Corta en la que editamos narrativa. Que también sirvió porque le achuntamos [es decir, la rompimos; funcionó] con algunos autores jóvenes y como que funcionó mejor.

En todo ese momento la plata la poníamos todos juntos, todo el grupo, era auto-gestionado. Cada uno ponía lo que ponía y además yo tengo imprenta y también ponía plata ahí.

Primeros libros / Oficio editorial

Partimos con tres poetas y después con dos narradores. Yo creo que en los primeros 24 meses publicamos unos 6 autores. Y después en la revista nos las ingeniamos para que hubiera autores de la vieja guardia hasta los jóvenes pero también con fotógrafos, plásticos y más gente. Nunca nos interesó hacer una revista cultural para el mundo universitario, sino para la gente más de la calle. Y también políticamente anti-concertación. Entonces en la época de la revista confluía mucho con una mirada política de izquierda, pero a través del arte, no de forma dogmática. [Yo : había leído tu entrevista en que dices que crees en el poder del arte para cambiar las cosas más allá de la política]. Sí, porque uno también viene de la militancia política anti-dictadura de los 80's, que igual era un periodo bien duro ese, pero también la militancia izquierdista no te daba pie para reírte, era todo muy trágico, entonces como que uno quedó un poco cansado de eso, entonces les buscas la vuelta por el arte, en este caso.

Oficio editorial

Mira yo estudié filosofía como primera carrera y literatura como segunda e intenté escribir desde joven, le pegaba a la poesía, pero abandoné. Abandoné porque no me dediqué más. Pero en el primer momento, cuando fundé el sello, no pensé en fundarlo para auto-editarme yo, como que ya intuía que no iba a escribir profesionalmente, entre comillas, y entonces pensé que armar un sello que funcionaba como eso no estaba mal.

Rasgos específicos

La imprenta es de mis padres, del año 82. Es un taller offset pequeño, dedicado a los libros, por eso también cuando yo me hice cargo de la imprenta estaba estudiando literatura y para mí no era un salto hacer libros, el salto para mí era crear el sello, pero no la fabricación de los libros porque yo ya cachaba como era el sistema ese.

Mis papás también eran de historia política. Al final, en su imprenta, desde el 82 (ahí yo tenía 14 años) al 89, se imprimió el Informe de los derechos humanos que se hacía mensual y siempre se hizo. Mi papá era periodista y mi mamá diseñadora y los dos después trabajaron en la imprenta; y en la imprenta se hizo la revista Informe confidencial que eran las noticias que estaban censuradas, se armaba otro documento que se repartía en embajadas y a periodistas para mantenerlos informados y ese tipo de cosas. Y de literatura y libro era gente que se auto-editaba que era mucho mayor que ahora, que eran escritores y poetas para los que era difícil ser publicados rápidamente. También mi papá era amigo de Enrique Lihn y le publicó un cuadernillo. Y yo creo que la idea de fundar un sello también tiene que ver con la educación que te entrega la familia.

Mi nudo familiar también estaba muy ligado a la literatura. Todos eran de leer, de conversar mucho.

Organización interna / Evolución

El sello fue también una actividad paralela que me permitiera trabajar en la imprenta: es decir que el trabajo de la imprenta no me absorbiera, pero que pudiera sacarle jugo a la imprenta. Mi salario me lo da la imprenta. Al sello le pusimos plata hasta el 2007, yo creo. De ahí pa adelante ya empezó a normalizarse eso. Duré 10 años en llegar a una especie de equilibrio y casi quebré la imprenta, estuve a punto de destruir toda la huevada.

Tirada, comienzos / Evolución

Al comienzo eran ediciones pequeñas, de 100 ejemplares.

Distribución

Al comienzo, la distribución era a pulso. Pero en Santiago no hay muchas librerías, entonces íbamos con el Jaime, nos presentábamos con el jefe del local, le regalábamos el libro que habíamos sacado, la revista, les intrigaba el nombre y se enchufaban. Entonces ahí empezamos a dejar libros en librerías. No fue algo tan difícil porque nosotros cuando formamos la revista y el sello, el discurso que tratábamos de transmitir era que no estábamos montando una revista cultural y un sello para tener onda, sino que estábamos tratando de integrar un nuevo discurso, que tampoco era tan nuevo porque recogía las tradiciones literarias de los 60's, 70's de los autores chilenos, un poco como de retomar la posta que según nosotros con la dictadura se quebró y en ese momento con la Concertación tampoco había mucho interés en mover esas aguas. O sea son épocas en que una marcha ya era de locos, o hablar de que la Constitución estaba mal eras otro loco, estabas fuera de la realidad: diferente a lo que pasa ahora. Entonces nosotros tratamos de leer Chile en ese momento pero de mirar hacia adelante. Nunca tuvimos vocación de ser una cosa de retaguardia o periférica. No nos daba miedo ir a las librerías del drugstore o cadenas, siempre tratábamos de ser coherentes con lo que nosotros pensábamos, entonces teníamos bastante impulso, porque creíamos en eso.

La revista, que salía una vez al mes, al comienzo era en librerías y con los periodistas, y había un tiraje de 300 y que fue creciendo hasta 2500 cuando ya estábamos distribuidos en kioscos. Ahí vendíamos máximo 700 y el resto nos lo devolvían, y se acumulaban y todo se acabó. Y además nunca nos pagaban: las distribuidoras acá son cosa seria, weón.

Y yo hoy, con los libros, todavía lo hago igual, voy a las librerías, yo no tengo distribuidora. La difusión también la hago yo.

Organización interna

Hoy, dedicado, dedicado estoy yo. Más otro editor que ahora vive en Colombia y acá tengo dos volantes, o sea somos 4 personas.

Pregunta: ¿Quién vive de la editorial?

Este, yo, por la imprenta pero también la editorial ya tiene un flujo de plata que ya no genera el rojo que generaba antes, después de más de 10 años. Ahora lo que hago es que la plata yo no la saco para mí sino que me permite publicar más. O sea que ahora estoy sacando un promedio de 12 a 13 títulos al año.

Evolución/ Desarrollo

Desde el 2007 más o menos se empieza a estabilizar la editorial. Y yo creo que es porque empezamos a publicar más narrativa. Yo publicaba mucha poesía, estaba como descompensado 70/30 y cuando lo compensamos, la narrativa tiene una venta más rápida. La poesía igual la vendo, pero me demoro dos años.

Tirada hoy

Saco 300 ejemplares (poesía y narrativa), pero son 600 en narrativa porque se venden en seis meses en general y tengo que reimprimir.

Catálogo

Alta corta (narrativa), Nunca salí del horroroso Chile (poesía argentina) y La calabaza del diablo (poesía), pero en general es una editorial que se caracteriza por La calabaza del diablo (todos los libros tienen el mismo logo. La calabaza se llama así, calabaza por cabeza y del diablo por como veíamos Chile. La mayoría de nuestros autores son chilenos y también argentinos (Delia Rosetti, Ricardo Straface, Martín Gambarotta...). Traducciones una sola, de unos poemas de Patti Smith, pero traducidos al español chileno porque ya estaba traducido al español de España.

De Patti Smith, de Diego Zúñiga, de Simón Soto, de Pepe Cuevas, de unos 6 u 8 autores he hecho dos reimpressiones. Y unos más.

Oficio editorial

Mira nosotros no recibimos manuscritos. Al final de cuentas uno va buscando, este es un medio pequeño y la confluencia es ver a quién quiere uno publicar y a quién le interesa publicar con nosotros. Y el proceso es como de un año, desde el contacto, la recepción la relectura y eso.

Profesionalización

También hicimos un esfuerzo en vincularnos con los pocos suplementos y periodistas culturales que hay acá en Chile, que son pocos, como 4, entonces rápidamente los conoces, no te haces amigo, pero tienes una relación. Y les mandábamos ejemplares personalizados de la revista, de algunos libros. Y todos nos conocen, pero a mí no me gusta mucho presionar, yo envío y espero a ver. Pero poco más y eso a veces les cuesta mucho entenderlo a los autores porque ellos creen que somos mejores amigos con los periodistas.

Cuando sale un libro hacemos lanzamiento, que es lo más clásico ahora y la prensa al mismo tiempo que la librería por si sale algo en prensa que el libro ya esté en la librería. Pero no pagamos publicidad.

Librerías

Nuestra librería falló también porque nosotros la orientamos a poesía y narrativa y para rematar sólo poesía y narrativa chilena. Duramos 2 años y medio. Y al final ya era como la oficina de la Calabaza. Era en Bellavista, el barrio bohemio, pero tampoco estábamos bien ubicados.

Mercado/Oficio/Ferias del libro

Nosotros siempre tuvimos como idea crear nuestro propio público lector, que después yo lo fui comprobando cuando empecé a ir a la FILSA, la feria formal de acá y me di cuenta que había muchos lectores, sobre todo jóvenes, que nos conocían, entonces que La Calabaza iba más allá de nuestro círculo de conocidos. Y en el 2009, 2010 cuando fui a la Furia del libro ahí mucho más y ahí ya caché que había un público más grande (sobretudo de 18 a veintipico), con mucha, mucha gente que nos conocía y a nuestro catálogo muy bien, que sabían en que librerías estábamos y a otras editoriales chicas. Fue sorprendente.

Asociaciones de editores

Al comienzo mi vínculo con otros editores era muy poco porque como te conté cuando empezamos estábamos nosotros muy preocupados con nuestro proyecto, armándolo, y después digamos Galo me invitó a la primera Furia (2009) y yo no fui, para que te hagas una idea que yo hasta hace poco no pescaba nada de eso, me conformaba con ir a la FILSA que es como el golden, la típica webada, y yo arrendaba el stand que era el más barato para mí que igual era carísimo, como un millón de pesos, pero como empecé a vender más de lo que había invertido empecé a ir. Pero para mí eso era como la cosa pública. A la primera Furia no fui. A la segunda FILSA voy y por las cosas de la vida me asocio con Galo para ahorrar y ahí lo conocí a él. El traía en ese momento libros de Mansalva, y me cayó bien, nos hicimos amigos fui a la segunda Furia y por él empecé a conocer más editores porque él está muy conectado y empecé a cachar que era viable trabajar con

ellos, sobre todo con Galo, porque le tengo confianza, y este año terminamos fundando una asociación alrededor de la Furia, que es como la tercera asociación.

Pregunta: ¿entonces tu no tenías ningún vínculo con Editores de Chile?

No, nunca, nunca. Ellos siempre me invitaban pero yo no iba.

Pregunta: ¿por qué?

Mira, yo no tengo ni he tenido ningún problema con Lom o con el Paulo, que lo encuentro un tipo bastante serio, pero notaba que el ritmo y la forma del negocio nuestro no era el ritmo de ellos, entonces pensaba que era postizo llegar a esa asociación.

Asociación editores / Políticas públicas

Por ejemplo, ellos siempre han tenido el eslogan que el libro va a bajar cuando no se pague el IVA por el libro en Chile y eso no es verdad.

Pregunta: ¿por qué?

Bueno, porque el libro está encarecido por el librero, porque al tener pocas librerías ya saben los libreros que la gente que cobra en librerías es gente que va a pagar 10000 pesos y el IVA no influye en eso. Y también porque el tiraje es menor que antes y los libros son más caros. Ahora tal vez el libro va a ser más caro porque el libro va a pasar a ser un objeto de lujo por lo de lo digital.

Redes sociales

La página web en un comienzo [no tenían página cuando se realizó la entrevista] estaba pensada también como una plataforma que fuera una librería digital

Yo: está funcionando muy bien... (risas)

Y vendíamos por la página web, cacháis, pero no tanto como para desesperarse porque esté cerrada un rato. Cuando sacaba un libro nuevo vendía al comienzo como tres libros a la semana por la página. Ahora cuando tienes un catálogo grande, podían ser 6 libros por semana.

Número total de títulos publicados

Llevamos más de 100, pero llevamos 15 años. Entonces no hay que desmayarse con esa cifra. Y vivos debo tener unos 50.

Libro digital

No me he metido yo en eso todavía. Estoy esperando que lo haga con Gustavo López (Vox, Argentina) y con él voy a entrar. Porque lo conozco y él me explicó que él iba para allá, solo digital. Y yo lo miraba y Garamona le decía « no le digás eso que él tiene una imprenta ». Yo no dejaría para nada el papel pero hay que entrar en el mundo digital porque hay que entender que la juventud de verdad va a leer ahí, weón.

Precios

Precio público de los libros, de 80 a 120 páginas, puede estar entre 8000 y 12000 pesos dependiendo del autor (20 euros más o menos). Los de La calabaza están a 10000. Anagrama de bolsillo a 12000.

Distribución en el extranjero

Distribución en Argentina:

Del 2008 al 2010 con *Voy a salir / Y si me hiere un rayo* tuve una distribución buena en Argentina. Eran dos chicas que eran pareja (y unen sus dos distribuidoras) y habían armado una distribuidora muy buena, a la medida de uno, porque uno llega ahí con sus libros, les explica dos minutos y ellas dicen Sí, nosotras entendemos de que se trata y empezaron a decirme lo que yo les iba a decir. Bueno, los argentinos siempre van un poco más adelante y distribuían a nivel nacional. Yo llegué a dejar con ellos entre 200 y 300 ejemplares, que los pasaba en viajes, en mi maleta, yo iba de viaje y se los dejaba, y ellas los llevaron en Buenos Aires a más de 15 librerías y vendían. Ellas anotaban en un cuaderno lo que yo les daba, lo que vendían, yo iba a Argentina a los 6 meses y te rendían, era gente profesional, de palabra. Entonces cuando dejaron de trabajar, porque se pelearon las dos, weón, y se acabó la cuestión, y a nosotros nos devolvieron todo. Garamona, Vox distribuían con ellos, y estaban de muerte porque tenían miles de libros. Estaban enojados con ellas porque fue de un día pa otro. Y porque ellas vendían.

Y en Argentina tuvimos también suerte, porque un libro nuestro (*Ciudadano de baja intensidad*, de Marcelo Mellado) le gustó a un crítico de allá, de Perfil o de Página 12, y dejé ese libro allá en el 2010, y que acá le había ido muy bien, y en el 2011 salió una crítica diciendo que encontró los libros de *La Calabaza* en Eterna cadencia y le hizo una crítica fenomenal y sin que siquiera se lo hubiéramos entregado nosotros. Y después otros autores de acá les va bien.

Ahora queremos ver si podemos entrar en Perú. Y el año pasado fuimos a Guadalajara para ver qué tal México. Era mi primera experiencia de conocer agentes y otros editores. Y me quedó claro que es contactar para hacer cosas adelante.

Relación con los escritores

En general es personal, los conozco, buen trato, nos vemos. Con un argentino, con Oliverio Coelho, solo él tiene agente, Schavelzon, y ahí Coelho le tuvo que explicar que nuestra editorial era concentrada en Chile y Schavelzon nos pidió el contrato, lo miró y nos lo mandó de vuelta firmado.

Derechos de autor/ Grandes grupos

En nuestros contratos es solo para distribución en Chile y derechos de traducción para afuera. Hay autores míos que me dicen, Marcelo voy a publicar en México, yo les digo adelante. Porque yo no puedo negociar volúmenes de libros para otros lados y tampoco se da. Pero los derechos de traducción es otra cosa, y es un derecho del 20%. Pero es que no sacas nada con amarrar un autor, que de repente es joven, es su primer o segundo libro y que no pueda publicar en Colombia o en otros lados. Eso lo puede hacer Planeta, pero ese no es nuestro movimiento (risas). Porque eso de las grandes transnacionales que te publican en todos lados es una gran mentira porque ellas te dicen sí, en todos lados, pero a lo mejor te publican solo en Colombia y

en otros lados no, acá les pasa a los chilenos, po, te agarra Mondadori pero no estai ni Argentina ni en Perú ni en ninguna parte, solo en Chile. En los otros lugares te publican cuando ya has vendido mucho.

Con mis autores yo trato el derecho de autor igual que cualquier editorial grande: el 10%, 11%. El primer pago lo hago en ejemplares (entre 25 y 30) y el segundo, es decir si se agota la primera, en plata. Y eso es como pagar dos veces el 12%. Con los narradores es siempre así. El poeta en general no se preocupa por esos derechos. Siempre prefiere libros. Acá el poeta se mueve de forma muy diferente al narrador: con muchas lecturas, otros poetas de otros países los invitan, median más entre ellos. Con el narrador es más formal, al menos en mi caso.

Grandes grupos

Yo creo que las transnacionales observan el fenómeno de las independientes para ver que autor les sirve, y lo ponen en sus filas, pero también siento que no hacen una gran lucha por ese autor. Acá en Chile el que la chutó en ese sentido es Zambra, que negoció con Anagrama, pero hay otros que son tan importantes como él que no tienen esa visibilidad y están en grandes editoriales.

Catálogo

Yo veo los tiempos de los libros. Pero con la narrativa digamos, si una novela después de un año y medio no se ha vendido bien, prefiero no hacer una reedición de esa novela sino sacar una nueva, para ampliar el catálogo. Yo pienso que La calabaza es fuerte sobretodo porque tiene un catálogo, independiente de que sea bueno o malo, pero el catálogo indica lo que es la editorial, es como la biografía de la editorial, nosotros tratamos que el catálogo hable por nosotros.

Línea editorial

La literatura que me interesa es sobretodo chilena, muy de acá. Yo publico en español chileno, los autores neutros no me funcionan mucho, porque necesito que tenga que ver con lo que pasa actualmente, que haya una conexión con eso. Hay tradiciones, canon, todo eso, pero lo que pasa le importa mucho a La calabaza, como una novela que me interesa sobre enanos en Providencia.

Desarrollo /Planes a futuro

En realidad nunca he visto la editorial a futuro, yo siempre lo veo como un año más que viene: por lo difícil que ha sido montarla, yo cacho. Pero lo que viene tiene que ver con solidificar el trabajo más que nada. Es como construir una editorial, un negocio, realmente, a la medida de uno. Aunque yo soy de izquierda y todo el rollo, también vivo en un país capitalista y me comporto como un capitalista, cacháis, porque la edición es empresa]. Por ejemplo, no me quita el sueño encontrar un *best seller*, cachái, no ando pensando en eso, quizás por los temas que te contaba (línea edito) que tal vez no van a romper nada heavy, entonces el futuro lo veo como lo que estamos haciendo pero más profesional en el sentido de que no se te caiga la página web, de cosas como más pequeñas. También creo que en un momento sería muy bueno tener otro editor que esté conmigo y más que mi sueldo que lo tenga él.

Estatuto jurídico

Somos un sello de la imprenta y la imprenta es la editorial. Somos parte de ese negocio. La imprenta es una sociedad limitada.

Ahora editoriales de este rango, no todas son tan conformadas legalmente. Hay muchas que funcionan sin boletas. Están como armándose, y yo creo que cuando ya tengan que dar el paso, ya lo hacen, pero muchos editores parten al tiro, no piensan mucho en el papeleo, porque igual es un hueveo después es jodido cuando te controle impuestos internos (risas).

Políticas públicas

Yo creo que no hay políticas públicas para la lectura, pal libro. Está muy hecho a trasmano en Chile. Hay mucha beca para autores que de repente no son autores. Se presta mucho para pillerías chilenas. Ahora yo debo reconocer que para mí nunca ha sido tema porque nosotros desde el comienzo nos planteamos como autogestión frente a eso, justamente. O sea, nosotros teníamos muy claro que este es un negocio personal que no necesita plata estatal para que funcione mi negocio.

Pregunta: ¿ustedes nunca han recibido subvenciones?

No, yo trato que no, para editar nada. Pero por ejemplo, yo he publicado a autores que son becados del estado, pero pa mí eso no es drama. Pero todo esto también fue una postura política. La revista había jugado mucho con eso, a nunca postular a nada para no ser una revista estatal, entonces la editorial tiene mucho de eso. Pero mis grandes amigos funcionan con platas estatales: Camilo (Das Kapital), hace eso profesionalmente para sacar sus libros y eso no está mal utilizar ese dinero y funciona.

Una de las cosas también por las que no entré al grupo de Lom es porque yo no estoy tan a caballo de las políticas públicas, no es mi tema, de hecho si fuera por mí, los estados no me funcionan, digamos países como México le hicieron mucho mal a la cultura porque los capturaron a todos. Ahora, lo que yo también entiendo es que si hay política pública pues que se haga lo mejor posible. Por ejemplo, si se apoyaran librerías más afuera del centro, en zonas más rurales.

Distribución

Yo no tengo distribución afuera de Santiago. Si en Chile no hay librerías, weón. En Valparaíso hay 3 o 4, máximo. En Viña del Mar le pregunté una vez a un librero por un libro de Rimbaud y me mandó a Valparaíso diciéndome o creo que haya, tal vez uno habrá. Y eso que Valparaíso es una ciudad universitaria. Debería tener. Es una huevaba muy rara.

Independencia

Pregunta: ¿Qué es la edición independiente para ti?

Independiente, independiente de nada: dependemos hasta de que nos llueva, guevón..(risas) A mí el nombre no me funciona mucho pero lo asumo, tampoco le hago el quite. Pero yo creo que la editorial independiente en Chile es un nombre muy grande si bien uno entiende por editorial independiente una industria. Acá eso es algo que se está recién construyendo a reconstruyendo. Porque igual tenemos editores que fueron

independientes, independientemente de cualquier nomenclatura. George de Nascimento, en los años 60, 70, un gran editor, que llegó de la guerra civil española, un portugués, y ahí, con imprenta propia, librería propia, publicó (editorial Nascimento) desde Neruda pa arriba. El armó un negocio. En la época de la dictadura hubo otro que se llamó Turqueltao que hizo Ganimides, y sería súper independiente porque publicó literatura en los momentos más terribles de Chile, cacháis.

Yo creo que en Chile, el fenómeno de lo independiente queda de repente un poco grande porque no hay esa industria, esa ida y vuelta que hay en Buenos Aires, que es más sólido, aunque ellos también se quejan mucho de la situación actual, te das cuenta que funciona todo de otra manera.

Yo hablo de autogestión e independencia, lo de independiente, como te dije, no le hago el quite así no comparte mucho. Lo de autogestión es la base, pero también para diferenciarme un poco (risas). Porque a mí, No me molesta ser 'independiente' pero sí encuentro que es muy maquetado, muy utilizado.

Independencia en Chile

Yo creo que Lom es la más grande pero es independiente. Y también por lo que defiende, por sus posiciones, y también el Paulo es alguien muy preparado, que sabe mucho, que puede hablar con un diputado y sabe de qué se trata la cosa. Después está Cuarto propio y después supongo todos los que estarán en su asociación, pero yo ni sé bien quién son. De otro lado estamos nosotros, Das Kapital, Cuneta, hay unas doce editoriales que están con nosotros, nosotros somos los más grandes y otros más pequeños. Esto, lo nuestro, podría tener más olor a independiente, porque como el mismo Paulo lo define, es más diverso, es más vital, le metió más color a la escena que dominaba Lom. Y a Paulo le parece muy bien, de hecho. No nos peleamos con ellos, no hay drama, pero en Chile no hay una industria independiente editorial, pero eso sí sería bueno que se solidificara.

Lom

Entretien avec Paulo Slachevsky

Août 2013

Comienzos / Trayectoria

Creamos Lom en el 90. Justo cuando termina la dictadura y empieza la larga transición a la democracia. En el 89 yo terminé periodismo y mi compañera, Silvia Aguilera, con quien armamos Lom, terminó Historia y hacer libros era como un sueño. Yo venía trabajando como fotógrafo independiente desde muchos años antes y también en un pequeño proyecto donde trabajamos con Macintosh y hacíamos programación y diseño y ahí había tenido un poco de experiencia en lo que era producir libros. Veíamos lo que pasaba con la prensa en Chile, los pocos espacios que habían en el tema de educación y surgió la idea de lanzarse en este proyecto. Compramos una pequeña máquina de imprenta y nos lanzamos.

Primera publicación/Libros publicados

Lo primero que publicamos fue un mapa del mundo invertido, arriba el Sur y el Norte abajo y también unas postales con mapas de Santiago e imágenes de detenidos desaparecidos y al final ambas producciones dan un poco la línea que ha tenido de Lom de poner un poco en cuestión nuestras formas de mirar la realidad y ver desde otra mirada el tema de la memoria y los derechos humanos. Los primeros libros los editamos en el 91, al año siguiente, dos novelas, una novela de un preso político que habla del mundo de la cárcel, una novela que nos gusta mucho y es reeditada, de Guillermo Rodríguez. Y otra novela sobre el tema de la conquista y el conflicto mapuche y un ensayo que traducimos del francés sobre el desafío alimentario del hambre en el mundo.

Después la imprenta fue funcionando y eso nos permitía hacer más libros.

En el 90 el mapa y las postales. En el 91, 3 libros, en el 92 tal vez 4 o 5. Y fuimos con un crecimiento muy paso a paso hasta llegar al 97 o 98 donde empezamos a navegar como con 80 novedades al año y en eso nos hemos mantenido desde entonces. Hoy en día seguimos a 80 títulos al año, cinco más o cinco menos, pero así estamos desde hace varios años y eso nos ha permitido de constituir un catálogo de más de 1300 títulos con más de 1000 títulos vivos. Porque además lo que más hacemos son reimpressiones constantes para mantener este catálogo vivo.

Pregunta: ¿qué pasa en el 97/98 para llegar a esos títulos y estabilizarse?

Cada vez más nos interesaba evitar esta división típica del trabajo, de una editorial que solamente edita, la distribuidora solamente distribuye: hacíamos la experiencia de toda la cadena, digamos. Eran libros en cuerpo y alma. Nosotros mismos imprimíamos, encuadernábamos, todo fue paso a paso y con el tiempo con más trabajo en la imprenta fue permitiéndonos más producción. Al principio no había nadie que trabajara propiamente para la editorial. Comenzamos siendo 4, Silvia, su hermano, yo y un amigo más que imprimía y después poquito a poquito el equipo fue creciendo y creo que en el 94 comenzó a trabajar una persona exclusivamente para la venta editorial, financiada por la editorial (aunque la editorial y la imprenta sean la misma empresa siempre intentamos tener las cuentas aparte). Al principio Silvia salía a vender a las librerías

y poco a poco se fue constituyendo un pequeño equipo dedicado a la producción editorial que permitió aumentar la cantidad de propuestas.

Línea editorial

Como éramos de las pocas editoriales, que editaba poesía, que la misma editorial financiaba los libros (solo hubo 5 o 6 proyectos al principio donde hubo cofinanciamiento con el autor, pero sino siempre la editorial se ha encargado de eso) entonces empezaron a llover las propuestas. También empezamos a rescatar una serie de obras fundamentales de la literatura chilena que habían sido abandonadas durante toda la dictadura. Y para nosotros era como ser tuertos en el país de los ciegos porque por ejemplo cuando queríamos editar a Huidobro pensamos que íbamos a llegar y como recién habíamos comenzado no iban a decir qué se creen y llegábamos a la Fundación Huidobro diciendo que queríamos editarlo y nos recibían con los brazos abiertos porque nadie se había manifestado hasta el momento. Pasó lo mismo con Pablo de Rohka, que fue un momento significativo de la editorial cuando en el 94 publicamos los Gemidos, ahí abrimos la colección Entre mares de poesía. Entonces se fueron incrementando las propuestas que llegaban y se empezó a armar un comité editorial que con el tiempo ha terminado siendo un eje fundamental de la editorial, donde se deciden todas las publicaciones y eso permitió llegar a ese nivel de publicación (80 al año). También el movimiento de las ventas, que empezaran a financiar los nuevos títulos.

Tamaño/Desarrollo

Cuando llegamos a 80 títulos por año, ya decidimos de no crecer más porque era una locura. Consideramos que publicar 80 novedades es mucho, exige mucho trabajo, queremos que los libros sean cada vez mejores en su calidad objeto, en sus correcciones, en su trabajo editorial, y el equipo nunca es suficiente para hacer todo ese trabajo, entonces nunca quisimos ir más allá de esos 80, 85 y hoy día mismo, desde hace unos años, pero no lo hemos logrado, queremos bajar un poco el nivel de producción de novedades anual.

Porque al final nosotros siempre nos consideramos como un proyecto cultural, nunca consideramos criterios económicos para tomar la decisión de editar o no editar un libro, en el sentido de decirnos antes este libro es vendible o no es vendible y por eso lo vamos a editar. Intentamos editar, con toda la subjetividad de las apuestas, porque creemos que es un aporte, en la calidad, porque es importante editarlo y ahí sí después hacer todos los esfuerzos para venderlo. Entonces bajo esa lógica siempre se han ido tomando las decisiones, y la decisión de la cantidad de libros anual es apostar por mejor calidad, hacer un mayor aporte a la sociedad chilena y donde estamos insertos y aumentar la cantidad no iría directamente en esa dirección.

Narrativa extranjera / Cuadrilla / Coediciones

El gran salto de publicación de autores de otras latitudes, porque al comienzo el catálogo estuvo muy marcado por los chilenos (contemporáneos, no conocidos y rescates), fue cuando empezamos a compartir con otros editores independientes. En el 97 somos invitados a Frankfurt y conocemos a los editores de Trilce (Uruguay), de Era (México) y al año siguiente, en el Primer Salón del libro iberoamericano de Gijón, donde los tres, somos invitados, conocemos a Txalaparta y armamos esta primera red de editores independientes (La Cuadrilla), que tiene bastantes líneas de desarrollo después, pero una de ellas es que posibilita comenzar a publicar autores de otros sellos con fuerza. La idea era dar a conocer autores que circulan en otros países con ediciones locales frente a esta lógica que todo se edita en España y ahí circula toda la lengua. Entonces desde ahí la publicación de autores latinos y extranjeros da un salto muy fuerte.

Traducciones

Ese siempre ha sido uno de los ejes de la editorial (desde el 98): potenciar la traducción. Creemos que no hay una verdadera industria editorial y con una propuesta editorial importante si no hay un buen nivel de traducción. Y en Chile se traducía mucho y evidentemente eso se quebró cuando vino el corte con el mundo del libro que fue la Dictadura y después vino la concentración en España y se perdió el espacio de la traducción. Entonces nosotros hacemos el esfuerzo de hacer 4 o 5 traducciones por año y ayudó mucho los programas de ayuda a la traducción de la embajada francesa, por ejemplo, también que yo viví en Francia y tres de los cuatro socios de Lom vivimos en Francia, entonces quedó un vínculo con la lengua francesa.

Independencia/ Cuadrilla

En la feria de Frankfurt somos invitados todos menos Txalaparta a un espacio para editoriales jóvenes pero con un trayecto importante, con proyectos interesantes (pero en todo caso no editoriales grandes) de todo el mundo. Y entre los latinos que hubo se produjo una gran sintonía sobre todo por historias personales, todos habíamos tenido historias políticas antes y al final todas nuestras editoriales también estaban marcadas por un carácter político cultural fuerte. Habíamos llevado la militancia política al ámbito cultural y editorial. Se produjo mucha sintonía y las circunstancias hicieron que conocemos a Luis Sepúlveda y él estaba armando el Salón de Gijón y al año siguiente nos invita a los tres y posibilitó un nuevo encuentro con Txalaparta. Y al año siguiente, con apoyo del Banco Internacional del Desarrollo (BID), con un apoyo de una fundación que después da lugar a la Alianza de los editores independientes se arma el Primer encuentro de editores independientes latinoamericanos (Gijón, 2000) y donde se pone muy fuerte la palabra «editor independiente» e invitamos a Schiffrin que al comienzo no conocíamos pero cuando empezamos armar la red supimos de él y lo invitamos y aceptó. Me acuerdo que en los muchos debates que hicimos hay gente que se oponía rotundamente a la palabra independiente: independiente de qué, hay todo tipo de independientes, decían. Gente de todo tipo que incluso en algunos casos terminaron autocalificándose de independientes después y armando redes en España, lo que fue muy interesante, porque el concepto llegó a instalarse, acá y allá.

En el Primer encuentro decidimos que íbamos a publicar a Schiffrin en nuestros países, menos en España que ya había una edición (Coedición Lom y Trilce y Era en México).

Asociación de editores independientes

Una de las instituciones que apoya este encuentro era la Fundación Charles Leopold Meyer, que había tenido todo un trayecto con el tema de la sociedad civil, sustentabilidad... les gustó mucho el proyecto y al año siguiente a partir de nuestro proyecto y de otro proyecto de lengua inglesa, que lo coordinaba Zed books, que también habían venido a Gijón, se decide, decidimos, porque somos fundadores, fundar la Alianza: es decir que ya no sea solo la fundación Charles L.M que apoya temas vinculados al libro sino que se conforme algo aparte: con la idea de multiplicar las redes como la existente, de ampliarla (porque nosotros éramos 4 editoriales y la idea era ampliarla a la lengua) y la pregunta era como lograr algo que funcionaba mucho con respecto al encuentro y a la amistad y a una mirada al mundo del quehacer editorial y cultural pero más en grande. Y creemos que eso se pudo plantear de buena forma y condujo a la creación de la Alianza y la misma gente que fue nombrada fue la misma gente que trabajaba en la Charles L.M vinculada al libro, que en su momento creo que fue Etienne Galliard y otra gente.

Yo: los manifiestos son muy claros en cuestiones ideológicas, ¿pero ustedes qué se proponían después en cuestiones prácticas?

Se combinaban, podemos decir, temas político-culturales, y temas prácticos. En temas político culturales, después de esta red (Cuadrilla/Alianza) nosotros creamos en Chile la Red de editores independientes, a finales de los 90 y fuimos 7: Cuarto propio, Cuatro vientos, Dolmen (que quebró y hoy es JC Sáez), Leguen, Sesok, Lom y Ril. Y todas siguen siendo parte de la Asociación que hoy es Editores de Chile desde que cambió para admitir a Editorial Universitaria y hoy somos casi 50 editoriales independientes en Chile, somos la más importante. Y empezamos a plantearnos muy fuerte en el tema de las políticas del libro y la necesidad de tener políticas públicas en torno al tema y también nos involucramos casi al año siguiente en el tema de la Diversidad cultural porque Chile estaba firmando un tratado y también fue a raíz de Editores de Chile. Es decir tomó una veta muy fuerte en torno a las políticas públicas para decir que el libro no podía solo depender de la lógica de mercado, que tenía que ser abordado en conjunto con la sociedad civil y el Estado para darle otro sentido a ese quehacer en tiempos en que dominaba una lógica neoliberal brutal.

En el tema más práctico, estaba la propuesta de las coediciones. Es decir que cada editorial enfrentaba en su país a esta lógica de los grandes grupos que le ofrecían a cualquier autor un anticipo alto y se lo llevaban. Pero una editorial de catálogo, para que se mantenga esa lógica de catálogo sustentable debe tener unos libros que vendan mucho, otros menos y se produce ahí un equilibrio. Pero si cada libro que vende mucho te lo quitan, terminas muriendo. Entonces lo ideal no es apostar por un solo libro sino por un conjunto de libros y unos se apoyan a otros, y si todos los que están adelante con buenos libros se van es muy difícil. Era estaba enfrentando eso de forma muy fuerte en México con autores de gran renombre, Poniatowska, Pitol, y se estaban yendo por los anticipos. Entonces el modelo de coediciones tenía, uno, darle una posibilidad a los autores que con toda lógica querían estar publicados en otros países y eso fue una cosa que inspiró la Cuadrilla. Y también abordar otro tipo de proyectos en conjunto: traducciones, otras cosas.

Distribución en el extranjero/Ventajas

Queríamos también y nunca lo logramos y ese es uno de los grandes desafíos era crear una distribución cruzada. Porque evidentemente las coediciones funcionan para un título entre 50 títulos. Nosotros, porque lo tenemos bien aceitado, hemos hecho más de 100 títulos con la Cuadrilla, y en la Alianza otros pocos, pero son pocos. Pero en la producción local que uno tiene dentro del país uno tiene un 20 o 30% que es factible salir afuera y muy difícilmente encuentra circulación afuera, que es el gran problema de la circulación del libro en América Latina.

« Nuestro plan era hacer trueques: hicimos digamos dos veces con Txalaparta, una vez con Era, mandamos 5,000 dólares u 8,000 dólares de libros Lom para México y ellos nos mandaban la misma cantidad para acá. Pero eso no lo logramos hacer con continuidad. Primero porque no todas tienen distribuidora, y ese es un problema concreto y nosotros nos distribuimos nosotros mismos. Entonces el modelo se complica. Y eso nunca lo logramos implementar. Y es un desafío pendiente. Evidentemente resolver el problema de la circulación del libro en nuestros países es fundamental.

Otro tema práctico era cuando una va a ferias o hace contactos interesantes fuera del país, compartirlos. Con la Cuadrilla nos hacíamos informes de las ferias a las que los otros asistían, de las experiencias.

Y lo otro que para nos fue una escuela editorial fue compartir la experiencia del día a día: con los traductores, con los derechos de autor, con los contratos, etc. Para aprender juntos de nuestros errores y de lo que habíamos aprendido solos dándonos contra las paredes.

En Chile digamos nosotros nunca participamos en la Cámara del libro porque nos parece que tiene una marca muy comercial, que está dominada por los grandes grupos y hasta hace poco hubo una relación muy conflictiva con la Cámara. Y también al comienzo nos conocíamos muy poco con los otros editores en Chile, recién nos comenzamos a conocer cuando armamos la Asociación de editores independientes a finales de los 90 y estos encuentros nos ayudan a entender cómo funciona otra editorial. Por ejemplo, Txalaparta mandó una persona acá, hacer un intercambio de gente que trabaja para vivir las experiencias de todos. Queríamos por ejemplo tener un Círculo de lectores y eso no funcionaba bien e hicimos un gran paso viendo cómo hacía eso Txalaparta. Cambiamos nuestro modelo y hoy tenemos más o menos mil suscriptores que reciben una novedad al mes y eso para nosotros es súper importante.

Libro digital

Con la asociación de editores ya hemos hechos dos o tres encuentros invitando a los autores para compartir las experiencias de eso. Son temas que requieren ser vistos en conjunto y también para ayudar a los más chicos. Desde hace varios años, cuando se empezó a plantear el tema de lo digital decidimos que no podíamos quedarnos atrás con el tema y que además sean las editoriales desde España que planteen a los autores acá que para que su libro esté digital tienen que editar con nosotros. Entonces dijimos antes de que pase eso hicimos un convenio en Chile con Buscalibros para avanzar en el tema de manera colectiva y para que en Chile haya un espacio de distribución del libro digital. Se creó una Comisión del libro digital y nuevas tecnologías, que al comienzo le pusimos mucho énfasis en el hecho de que los editores puedan producir con software libre, porque si no es así ninguna editorial chica podría pagar esas fortunas, y también software de gestión, entonces va más allá que el libro digital.

Entonces muchas editoriales le entregamos libros a buscalibros pero la venta acá de libro digital es absolutamente marginal y estamos enfocados en hacer talleres y formar a la gente en hacer e-pub y desarrollar capacidades propias y el otro es actuar con los distribuidores principales y firmar acuerdos (e-libros, Amazon) y renovar todos los contratos teniendo en cuenta el tema digital. Ese nuevo modelo de contrato que realizamos con expertos del tema ha sido usado por muchas otras editoriales y se está replicando.

Libro digital /Derechos de autor

Nos hemos insertado muy fuertemente en el debate del libro digital y los derechos de autor. En cuestión de contratos hemos intentado ser lo más justos posible: seguimos teniendo la lógica del 10%. Pero en este tema, hemos publicado libros sobre el *Creative commons*, hemos estado en todos los tratados de Libre comercio, en cada debate en contra que la propiedad intelectual se trate como una propiedad cualquiera, porque es una brutalidad. Estamos muy preocupados que por lo digital y el mundo de internet, las legislaciones de derechos de autor van a generar una arquitectura que va a generar una concentración de manera brutal. En Chile está una negociación y en Colombia también (ITP) en la que EEUU propone ampliar a 120 años en algunos casos los derechos de autor y eso es terrible cuando los dueños no es una persona natural sino una corporación.

Yo estoy totalmente de acuerdo que existan derechos para los autores y sus herederos porque así muy pocos en nuestros países vivan de eso es normal recibir un ingreso por su trabajo. Pero qué sentido tiene ampliarlo dos o tres generaciones después. Nosotros tenemos una cantidad de obras huérfanas porque no tenemos cómo contactar a los herederos del libro o de la traducción.

Exclusividad

Es el mismo tema de la exclusividad. Tenemos una traducción buenísima que hizo un chileno en EEUU de Ginzburg. Queremos editarlo, le escribimos y pedimos los derechos no exclusivos porque en poesía que haya 10 traducciones conviviendo es lo más normal y debería existir y no, porque hay un editor español que lo está haciendo y no autoriza. Y el mercado está lleno de casos así y lamentablemente hay veces que hay pésimas traducciones que tienen la exclusividad y queda una obra cercenada por eso.

Nosotros cuando firmamos una traducción intentamos tener los derechos para todas partes pero digamos, ahora publicamos un libro sobre la Operación Cóndor de una autora americana y tenemos los derechos para varios países pero ahora hay un editorial que lo quiere sacar en Argentina y obviamente dejamos que lo saque, no tiene sentido ser como el perro del hortelano: no come y no deja comer.

Tirada

Toda la edición la pensamos en 1000 ejemplares a excepción de los libros infantiles o de fotografía que los sacamos a 1500 y los libros ciudadanos que son unos 2000. Sin embargo no siempre imprimimos los 1000 al tiro. Otra cosa que nos permitió dar un salto en el 98 es que empezamos con la impresión digital. Somos los primeros en Chile, y también lo hizo Ril, y eso nos permite mantener vivo el catálogo porque es muy difícil reimprimir de a 1000 y el espacio en las bodegas entonces reimprimimos de 200, 300, según el libro. Y la primera edición es siempre entre 600 y 1000, porque si no, no alcanzamos a cubrir el circuito de librerías y también lo del círculo de lectores.

Distribución

Al principio pensábamos que si entregábamos los libros a un tercero íbamos a ser los últimos de la lista, lo que nos pasó siempre afuera y sigue así. Y desde el comienzo hubo una vendedora, y tuvimos una bodega que hasta el año pasado estaba acá al lado y ya la mudamos, donde trabajan 4 personas y un encargado y se encargan del despacho de los libros en Santiago y los buses para provincia. Llevamos nuestros libros a casi todas las librerías en Chile. Y hemos evitado asumir distribuciones. Distribuimos lo de Lom, distribuimos libros que Lom imprime en la imprenta (*Le Monde diplomatique*, y algunos sellos más). Pero no hemos querido más porque la distribución está al servicio que se distribuyen bien los libros y para nosotros no es un negocio y antes al principio todos nos pedían que los distribuyéramos y nosotros aceptábamos y después terminamos siendo un boomerang. Primero porque no tenemos como garantizar la buena venta de los libros y después cuando la gente siente que no se vende mucho nos echa la culpa, entonces hemos evitado distribuir a otros.

Y en el extranjero (con nuestra distribuidora) intentamos distribuir para los dos lados. Por ejemplo, Siglo del hombre nos distribuye a nosotros en Colombia y nosotros los distribuimos a ellos y a la gente que ellos distribuyen acá en Chile. Es decir donde haya una relación recíproca. Y hay un equipo de vendedores, para las librerías, para provincia, una persona para el Círculo de lectores y para venta directa, siempre estamos tratando de ir permanentemente a seminarios y conferencias y vender ahí.

Librerías

La situación de las librerías en región en Chile es un desastre. Están mejor que años atrás, hace unos años debían ser 100 puntos de venta, hoy deben ser 170. Acá después de la dictadura no cambiaron muchas cosas en ese sentido, no hubo una efervescencia cultural que impulsara un montón de librerías o proyectos (como lo fue en Argentina, en España), sigue estando la dictadura presente y en los 90's éramos bien pocas las editoriales recientemente creadas, por eso al comienzo la asociación de editores independientes éramos solo 7 y durante varios años. En cambio estos últimos 4 o 5 últimos años hay una explosión de editoriales jóvenes nuevas: muy bonito movimiento, muchas están en la asociación de editores, muchas crean la Furia del Libro y con quienes tenemos un trabajo muy cercano y colaborativo. Y hay mucha gente nueva con proyectos de librería, otra gente con proyectos de libros.

Hay varios factores para esta explosión de nuevos editores: Primero, está en paralelo con el carácter del movimiento estudiantil. Hay como un renacer de los movimientos sociales en una sociedad en que la gente empieza a despertarse más en el sentido crítico. Porque hay una generación perdida en términos de lectura, que estuvo en el colegio durante la dictadura, y esa gente casi no lee. Eran padres formados en años de dictadura. Y tal vez las nuevas generaciones leen más. Antes cuando yo sacaba fotos no veía casi nunca alguien leyendo en el metro hoy me encuentro siempre al menos a uno o dos.

Táctas

Entretien avec Adán Méndez

Août 2013

Primera publicación/Trayectoria

Yo publiqué el primer libro en el 2003, pero estuve al menos cinco años antes dándole vueltas a la idea. Al final me decidí porque yo en esa época trabajaba en otras cosas, hacía negocios, con propiedades, tenía tres niños chicos entonces no me podía dedicar mucho a la literatura y en un momento dispuse de algún dinero y me dispuse a partir con el libro de Juan Cristóbal Romero que se llama Marulla, que era un poeta muy particular, y desde ahí el impulso de editar se volvió irrefrenable.

Ritmo publicación

Al principio estuve publicando 3 o 4 libros al año, relativamente despacio. Y a partir del 2007 me vine a dedicar de lleno a Táctas y ahí me puse a trabajar más en serio.

Línea editorial

Poesía, pero también fotografía y algunos libros de ensayo: pero todo ligado a la poesía de alguna forma, digamos publiqué los discursos parlamentarios de Neruda, que no son muy poéticos pero son de Neruda. Pero más que todo es poesía y traducciones.

Traducciones / Colección

Abrí una colección de traducciones porque había percibido, sobretodo volviendo de España, que las traducciones latinoamericanas son de muy buena calidad, precisamente porque no son industriales, es raro que sean trabajos de encargo porque nadie tiene plata para encargar traducciones y en general las traducciones literarias que se hacen en Latinoamérica son por fanáticos, tipos que se han dedicado años al tema y han traducido por amor. Me llamó la atención lo malas que eran las traducciones en España. Con un amigo mexicano recorríamos librerías matándonos de la risa de los traductores españoles. Y me pareció que valía la pena armar una colección para recopilar esos trabajos que iba sueltos por ahí y ya llevamos unos 10/12 títulos en esa colección de traducciones (de varios idiomas: del inglés, del latín (de Catulo, de Sanhuesa), incluso edición crítica del texto en griego de Filoctetes, recuperamos una traducción de los años 50 de Valéry recomendada por Parra).

Oficio editorial

Y somos rigurosos con las traducciones. Hemos tenido libros parados varios meses porque nos hemos encontrado con algún problema. O por ser rigurosos en una edición: Por ejemplo, publicamos *Las Cuecas* de Roberto Parra, y había muchas que no estaban escritas, teníamos que transcribirlas escuchando y había una palabra que no podíamos entender y dejamos parado el libro un año porque no la entendía nadie. Al final era una variante de 'piantao' y precisamente un día escuchando tangos me pareció que sonaba parecido y buscamos y consultamos y efectivamente era 'espiante'. Ese tipo de cosas en editoriales más industriales no pasan porque esos problemas se ignoran y se publican: no existe ese fanatismo que permite la miseria.

Títulos publicados actualmente

Creo que ya llevo como 60, y al año, ahora este van a salir como 12.

Tirada

Generalmente 500, pero cuando puedo saco 1000 porque el precio se abarata mucho y puedo bajar el precio público. Entonces trato de sacar 1000 pero a veces no tiene mucho sentido porque las ediciones de 500 ejemplo durante años.

Trayectoria

Hoy solo me dedico a editar, pero también para varias editoriales. Trabajo como editor independiente: para universidades, fundaciones, particulares, editoriales. Pero trabajo como editor.

Organización interna

Trabajo con un diagramador, que es poeta también, Miguel Naranjo. Y en realidad es un trabajo mucho más profundo que el de mero diagramador. Se mete bastante en los libros. Tiene una muy buena relación con los autores, lo que es bueno porque los poetas, muchísimo más que los narradores, tienen una idea muy clara en general del libro que quieren hacer, incluso la página. Los poetas son bastante diagramadores ellos mismos, a partir de Huidobro ya se incorpora en la misma poesía. En algunos ya es extremo como en Zurita, Zurita más que poemas escribe páginas.

Y trabajo con varios directores de colección. Tengo tres colecciones. La de traducción, que la dirige un poeta y filósofo, una de poesía de poetas chilenos, dirigida por un poeta, y una col de poesía popular que la dirige Miguel Naranjo. Total somos 4 o 5 personas y muchos colaboradores.

Ninguno de nosotros vive de la editorial. Todos tenemos un trabajo paralelo, yo como editor, otros son profesores, *freelance*. No hay ni secretaria.

Distribución

Se los entrego a una distribuidora. Ahora me distribuye La Komuna. Galo me distribuyó en una época. Lo delego porque la distribución es un cacho, te arruina la vida. Durante un tiempo hice la distribución yo mismo y eso me tenía parado porque en realidad es una parte para alguien como yo bastante desagradable. Uno pasa todo el día dejando los libros, después hay que ir a buscar la plata. No tenía mucho sentido, así que después siempre he delegado la distribución y procuro tener lo menos que ver con eso.

Línea editorial/Oficio

Recibimos manuscritos, los leen los directores de colección, Miguel, yo, otros amigos poetas a los que les encargo lecturas varios y cuando varios estamos entusiasmados lo publicamos. Ahora esto es muy lento. En ese sentido, los estamos sacando ahora (2013) manuscritos que nos llegaron en el 2009 o 2010. En general cuando decidimos que algo se va a publicar, suele haber pasado un año después que nos entregaron el manuscrito. Nos entregan bastantes cosas, nadie está pagado por leer, vamos poco a poco, lo leemos todos. Es lento. Y siempre tenemos una cola de proyectos distintos que están a la espera.

Ya después viene el tema de financiar el libro. Los financiamos de distintas maneras: hemos financiado bastantes con el Fondo del libro, suscripciones, hay algunos mecenas también cuando hay algún libro muy bueno (como Gloria Dunkel, que ha ganado muchos premios). Pero a los mecenas acudo cuando tengo algo realmente bueno, solido. Nuestra traducción de Alcibíades, de un profesor que lleva 10 años trabajando en eso, con edición crítica del texto en griego y la traducción al castellano, ese trabajo también fue financiado por un mecenas. Y algunos los financo yo: que generalmente son los libros que además de considerar yo que son buenos libros pienso que puedo recuperar la plata en un tiempo prudente. Como los discursos de Neruda, me digo que a la larga se va a vender.

Ferias del libro

No participamos mucho en las ferias. La distribuidora los lleva pero yo no. No es que no me interese pero yo trabajo bastante, no tengo a quien mandar, y no tengo mucho tiempo para vender libros, que además no se vende demasiado. Sirve más bien para darse a conocer pero yo no tengo tiempo para hacerlo porque trabajo solo.

Asociaciones de editores

Creo que formo parte de algo, he ido a un par de reuniones, he firmado las cosas que me han pedido que firme pero no es algo que me interese mucho, lo que me importa es sacar los libros. Pero no participo mucho.

Internet

No no tenemos página. Tuve una un momento pero me tenía que hacer cargo yo, cambiar contenidos, haciendo cosas pero lo dejé hacer porque me aburrí. Y me dice todo el tiempo que lo haga pero la verdad es

que no lo he hecho. En realidad prefiero dedicarle el tiempo a los libros que estoy sacando. A una página web tienes que dedicarle un mes de tu vida y no sé, pero se le puede encargar a alguien y parece que la distribuidora ahora lo va a hacer, pero yo no lo voy a hacer.

Relación con los autores

Trabajamos mucho con los autores. Trabajamos mucho. De partida trabajamos sin plazo. Digamos la una antología de Zurita que acabamos de sacar, empezamos a hacerla en el 2006. Y ahí hubo un trabajo fenomenal entre Zurita, Naranjo y el antologador. Lo bueno es que yo creo que casi siempre hemos logrado hacer el libro que cada autor se había estado imaginando. Charlamos mucho y trabajamos mucho. Y eso es con las ventajas de la edición no comercial que hay veces incluso teniendo el libro listo, podemos empezar de nuevo sin ningún problema.

Boom de las editoriales independientes

Para mí se debe a los fondos públicos, hay hartas platas fiscales medidas en comprar libros y eso naturalmente hace que proliferen las editoriales. Incluso ahora todas las editoriales se preocupan por tener personería jurídica y todo es tipo de documentos para poder adscribir a esos fondos. Hace 15 o 20 años atrás la gran mayoría de los editores sencillamente no tenían personería jurídica porque no valía la pena, y eran muchos menos. Ahora hay más plata gubernamental para libros y esos fondos se los pelean. Yo creo que ese es el motivo fundamental porque gente interesada en editar libros siempre ha habido.

Después también hay cosas en el sector de la edición que se han vuelto más sencillas. Incluso con la impresión digital, que yo no la uso, pero hace mucho más fácil todo el sistema. Con la POD puedes prescindir de la bodega, etc. La tecnología indudablemente facilita mucho las cosas, pero yo creo que si no existieran estas tecnologías de todavía se llenaría de editores.

Trayectoria edición

Yo estudié filosofía. En esa época, la verdad que participé en algunos asuntos universitarios que pueden considerarse asuntos de edición también: revistas, panfletos políticos, libritos de poesía, y a mí me gustaba mucho y me los encargaban a mí. Puede ser que ahí haya empezado la idea. En el 2003 ya partí en serio y desde el primer momento fue estupendo.

Hay una astróloga gringa que escribió este libro muy famoso sobre los signos del zodiaco y el amor, cómpratelo, muy entretenido y esta gringa tiene otro libro donde habla de cosas importantes en la vida y dice que uno debe trabajar en cosas que con gusto haría gratis y yo creo que no es exactamente eso pero ando por ahí, haciendo pegas con gusto. En la época en que arranqué con la editorial estaba trabajando en otras cosas y la verdad es que lo pasaba pésimo: andaba haciendo cosas necesarias, negocios, pero te puedo decir que conozco la diferencia entre hacer cosas que me gustan y cosas que no y editar me gusta mucho.

Desarrollo/Aprendizaje

En mi aprendizaje editorial, la tontería fue intentar yo distribuir los libros. Perdí mucho tiempo y estuve incluso a punto de dejar de editar porque le perdí el cariño al trabajo. Eso fue un error y de hecho cuando

alguien me conversa y me dice que quiere editar yo le aconsejo inmediatamente que delegue la distribución, que no intente hacerlo él mismo porque le puede perder el cariño al trabajo.

Yo creo que todos los errores tienen que ver con la parte de la pega que a mí más me costaba que era la no editorial. Por ejemplo, la parte financiera: es bueno tener un buen contador desde el principio. Tampoco es un negocio tan complicado pero hay que prestarle atención a esa parte del negocio. Uno piensa que porque no se gana plata uno deja de existir para impuestos internos o aspectos legales del asunto y hay que evitar eso.

Trayectoria

En una época leía mucha narrativa, en una época podía leer una novela diaria, pero cuando fui descubriendo la poesía, a los 16, 17, la poesía fue ganando terreno, y los clásicos, y hoy no leo casi narrativa. Y con poesía y filosofía agarré un ritmo de lectura diferente, y perdí como el ritmo para leer narrativa.

Independencia

Yo no tengo ningún planteamiento al respecto (a la independencia). No me lo he planteado, ni a nivel comunicacional. La verdad no me he planteado ese problema. Me acuerdo que una vez fue una reunión de estas de editoriales independientes y sucedió algo muy divertido con el Grillo Mujica, un tipo que vivió en París muchos años, y ahora tiene una editorial chica en Chile, y estaba también en esa reunión. Y en esa reunión alguien estaba aclarando que teníamos que distinguir lo que nos separaba a nosotras independientes de las otras editoriales (Ril, Lom), cuál era la diferencia nuestra con esas otras editoriales que también eran chilenas, y el Grillo Mujica levantó la mano y dijo: que somos más rascas.

En el fondo yo creo que el tema de ser independiente o no, no me afecta en nada. Nosotros siempre hemos sido independientes y tenemos puros amigos que lo son. Para mí no es el tema. Ahora, por supuesto que si uno está postulando a un fondo público conviene poner que uno es una editorial independiente. Pero no tengo ningún discurso al respecto ni me lo he planteado nunca.

Precio de los libros

Depende de cada edición pero yo trato que no sean muy caros. Hay de 5000, de 8000. El Filoctetes creo que está 8000, baratos, para lo que son.

Traducciones

Yo: ¿qué tipo de traducción es si es hecha por chilenos / latinos? ¿Español neutro, mexicano, chileno?

En general todos los traductores buscan una especie de pan-español. Creo que en esta traducción (de William Carlos Williams, por un mexicano) hubo unos problemas con nombres de juegos para niños, pero son problemas pequeños. Yo prefiero una especie de pan-español a no ser que sea un proyecto entero como el Lear de Nicanor Parra que está en una lengua bastante chilena, pero con mucho trabajo lingüístico al mismo tiempo.

COLOMBIE

Babel Libros

Entretien avec María Osorio

Juin 2014

Trayectoria / Mercado / Distribución

Yo trabajé 15 años del lado de la promoción de la lectura (Fundalectura). Y cuando uno está en promoción de lectura uno piensa que se las sabe todas: uno conoce a los autores, que ha leído todos los libros... y salir y hacer libros es facilísimo. Pero la verdad es que cuando salí de Fundalectura, después de 15 años de trabajo continuo ahí puse un pie afuera y me encontré con el mercado y eso a mí me hizo poner los pies sobre la tierra.

Ya no era tan joven como para lanzarme al agua como hacen muchos de estos jóvenes sin pensar; sino que me di cuenta que el mercado no existía: que si uno iba a hacer libros uno tenía que contribuir a crear ese mercado. Y tenía que aprender a sobrevivir en el mercado primero: por eso creamos primero la distribuidora: tenemos que crear un sitio que nos ayude a traer libros y eso nos dé un respaldo para luego hacer un proyecto. El proyecto no se puede hacer de una vez porque no tenía el capital pero también porque el proyecto necesita un espacio de tiempo para consolidarse, para buscar caminos. Entonces creamos la distribuidora, a principios del 2001, y ahí sí empezaron a funcionar los amigos, las redes.

La idea era que teníamos el respaldo de otras pequeñas editoriales y con eso comenzamos a abrirnos camino. Porque en Colombia es imposible crearse una hoja de vida: hay que nacer con hoja de vida. Entonces la primera etapa fue crear una hoja de vida comercial, algo que nos insertara en el mercado, que nos distinguiera como distribuidores y ahí fue que dijimos « se necesita un punto de venta »: la inversión inicial fue entonces invertir en una casa, un lugar que nos permitiera hacer proyectos y olvidarse de esa plata. Entonces montar un punto de venta donde se puede recibir a la gente. Pero después dijimos: montar un punto de venta con los libros que estamos haciendo circular es ridículo entonces lo que tenemos que hacer para insertarnos en el mercado es hablar del mercado: entonces decidimos montar la librería, que era una forma, como un manifiesto: nosotros pensamos así y somos de esta manera: no vendemos mercancía sino estamos del lado de los libros. Y acá el lenguaje también es muy importante: no hablemos del producto sino de los libros. Crear la librería fue una apuesta para arrancar y para tener a la mano todos los libros que estaban circulando y poder ahí sí pensar, bueno, nosotros quiénes somos aquí dentro de todo este panorama, quiénes vamos a hacer. La librería abre a finales del 2001.

Catálogo

Desde el comienzo empezamos con contactos internacionales, en con gente que yo había distribuido en Fundalectura. Y lo que es interesante es que en Fundalectura yo veía todo del lado idealista y después pasé a verlo todo del lado de la realidad, pero esa experiencia era súper útil. Entonces empezamos a ver qué había, qué no había, qué debíamos traer y qué debíamos nosotros hacer. 5 años duramos en eso. Y en el 2005 salieron los tres primeros libros, que eran 3 Chigüiros, que ya habían sido editados en el 85 pero yo me demoré todo el año haciéndolos.

Norma había dejado degenerar al Chigüiro y nosotros lo retomamos y todavía vivimos del Chigüiro. Esa era una apuesta importante. Ya podíamos trabajar con esa base. Nuestra idea fue siempre ir poco a poco.

Organización

Nosotros empezamos siendo tres: una administradora, una librera y yo: éramos amigos. Durante el primer año, yo trabajé para poder pagar esos sueldos. Durante el segundo año, trabajé para mí, y al tercer año ya me estaban pagando un sueldo. Ahora somos 12 personas: quisiéramos comprar la casa de al lado pero no tenemos plata pa eso. Pero tenemos 12 personas sobreviviendo en un medio como este es increíble.

España / América Latina / Distribución

Lo que hicimos fue posicionarnos, es decir, creernos la historia: nosotros somos unos distribuidores especializados, nadie más conoce este tema en este país. La gente trae libros porque hay compras públicas, porque le parece que el libro infantil es una oportunidad de negocios, pero nosotros sí sabemos lo que estamos haciendo. Y empezamos a sumar otras editoriales de América Latina, lo que puede ser difícil porque en general es más fácil que los libros vengan de España: sobre eso hemos reflexionado mucho y la conclusión es que nosotros (los latinoamericanos) no sabemos ni lo que estamos haciendo: los latinoamericanos no sabemos, no hemos entendido que nosotros somos el mercado y los españoles sí lo tienen clarísimo. Entonces las facilidades que hay de allá para acá son increíbles y nosotros de aquí a Ecuador es imposible y eso incluso estando en Bogotá, que es un lugar privilegiado para comerciar para arriba y para abajo, pero las cosas se complican porque hay tantas trabas para comerciar entre nosotros mismos. Y ni le digo cuando hacemos ediciones especiales que traemos desde China: es inclusive más barato que traerlas de España.

Pregunta: ¿los libros vienen de España?

Pero nosotros nos fuimos consolidando poco a poco y fuimos buscando más sellos y ahora es la gente la que quiere estar con Babel y somos nosotros ahora los que decimos con usted sí y con usted no. Ese es el ritmo de la distribuidora.

Librería

Pero la librería es otro ritmo, en un momento se estancó. Entonces dijimos o hacemos un café o una biblioteca. Teníamos el espacio en la casa e hicimos la biblioteca, que es una de las mejores cosas que hemos hecho. Multiplicamos por mucho los clientes de la librería. Es decir quitamos, y eso es una cosa que hemos hecho siempre, es hacernos a un costado del mercado. Es decir, no dejarnos arrasar por esa necesidad de vender y hacer números, sino hacerse a un lado y dejar que las cosas se construyan de otra manera. Y el mercado se construye entonces de una forma mucho más fácil que es: quitarle al papá la necesidad de comprar. Estamos quitando el tema de la plata de por medio entonces la relación entre nosotros y ellos se convirtió en una relación más cómplice: porque el papá viene y nos dice después: uste tenía razón: ese libro lo leímos 20 veces en el fin de semana entonces yo lo voy a comprar porque 80000 pesos es muy barato para un libro que lo disfrutamos tanto. Entonces la librería se convierte en un espacio propio. Los chiquiticos quieren venir a la librería y traen a los papás y no hay problema porque los libros se los llevan gratis, los devuelven y tenemos un reglamento permisivo: se puede llevar el libro, lo puede devolver cuando quiera, si no puede llame, siempre hay alternativas, y eso construye vínculos.

Coedición latinoamericana

La coedición latinoamericana nace. El CERLARC ha sido un facilitador (en el 2007). Para mí el sentido que tuvo fue comenzar a relacionarme hacia afuera, a pesar que conocía autores y mucha gente del medio de la promoción de la lectura, pero no conocía editores. Entonces de esta manera comencé a ver cómo eran las prácticas en toda América Latina y empecé a hacer amigos y ahora los conozco a todos. Y a partir de esas relaciones y de construir una manera de entender lo que pasaba en un país y en el otro y ver que era lo mismo, empezamos a armar equipos de trabajo. Y eso también me permitió ver que yo podía trabajar con un chileno, un guatemalteco y un argentino al mismo tiempo. Éramos muy parecidos, teníamos los mismos problemas. Entonces la coedición, más que el proyecto mismo de la coedición que a estas alturas de la vida tiene mucho que revisar, fue muy importante en una época, para conocer. La cosa es que hoy en día usted coedita con quien se le dé la gana, hace una llamada, manda un mail y ya. Mi beneficio fue construir una red entre todo, fue un lujo para alguien que estaba empezando de trabajar con otros 11 editores curtidos en el tema y eso fue un gran aprendizaje. Ahora, visto con el paso del tiempo yo no sé si estaría de acuerdo con eso, es decir ya no debe ser un club privado. En ese momento escoger a uno de cada país tenía lógica, porque además no había más, y ese replicaba en su país lo que aprendía con el resto y mostraba como un ideal de proyectos.

2007, año clave para Colombia

El año de Bogotá Capital Mundial del libro (2007) y teníamos recursos por primera vez, recursos bastante amplios para cultura y sobre todo para el libro, que nunca los había habido: entonces hubo proyectos de dimensiones interesantes. Entonces nosotros ahí empezamos a crear redes. Primero, las redes afuera porque ya empezamos a viajar, a conocer la gente, pero también a crear redes internas. Creamos el Comité del libro infantil en la Cámara del libro, que eso no existía, o sea estaba texto escolar, literatura, la Feria, pero libro infantil no, y empezamos a hacer proyectos en equipo, primero de forma local y después de forma latinoamericana, hicimos un Primer congreso de editores latinoamericanos de literatura infantil y eso. Después de esa experiencia yo fui invitada a Argentina, a Chile, y se armaron las comisiones para libros infantiles en otros países de América Latina.

Independencia / REIC

Los editores independientes también surgen en ese año. También en 2007 el Ministerio de Cultura dijo estamos interesados en tener, y eso fue lo que mató a la REIC, que no fueron los mismos editores independientes, que ni siquiera sabían que eran independientes, se hubieran reunido para hacer algo (lo que sí pasó con los librerías, que dijimos estamos en la olla, necesitamos ser propositivos y buscar recursos), los independientes nacieron cuando el Ministerio dijo yo quiero hacer una Red de editores independientes y los llamó y dijo ustedes son los editores independientes. Y el día en que yo fui a la primera reunión y salió una niña vestida de « autoayuda » con un discurso diciendo nosotros somos los editores independientes y ahora vamos a actuar así y así, yo salí corriendo y hasta ahí llegó mi militancia con la independencia.

El problema es que estos de la REIC empezaron cuando agarraron a todos los editores que no eran multinacionales. Les dijeron este es el presupuesto que les va a dar el Ministerio de Cultura, abrieron una oficina, le pagaron un sueldo a un director. Un año después no tenían un peso. No habían hecho nada. Habían ido a Guadalajara, a otro lado pero nada. Y a ellos les tocó replantear la forma de actuar y ahora están refundando la REIC. El otro grupo (Ruta), realmente no existe como grupo, cada uno se cree mejor que el otro, yo hago los libros más bonitos que tú, yo no puedo estar contigo, y es una cosa que me parece lamentable, ya se pelearon todos otra vez, ya son todos enemigos de todos y me parece que están demasiado jóvenes para esa ridiculez, en vez de buscar algo bueno. Lo que buscan es que cuando hay una oportunidad

de salir en el periódico, se llaman entre ellos para que cuando se hable de los independientes se hablen de cosas bonitas, pero no han peleado juntos para luchar por algún espacio importante.

Independencia

Porque yo creo que ser independiente quiere decir que pienso de una manera que es diferente, porque yo quiero ser independiente pero yo también quiero tener plata, yo también quiero tener una porción grande del mercado. Yo no quiero decir soy tan independiente que no me importa la plata y mis libros están guardados en una bodega. Yo creo que el editor tiene varias responsabilidades y el editor independiente aún más, porque la responsabilidad con el autor es, uno, vender sus libros, promocionarlo a él, porque si no para qué carajos estamos acá, y dos, tener una actitud distinta con la contratación y en la forma en la que yo trabajo con un autor, un ilustrador frente a lo que haría Planeta, si yo también le ofrezco el 6 u 8%. Saber que si la vida del autor está mejor pues la mía también, mejoramos todos. Respetar la cadena, entender dónde estoy inserta en un mapa, quién soy yo dentro de todo este espectro y saber que yo no soy nada, que soy chiquito, y no ver eso es un error muy grave. Si estoy contento de decir me compraron 500 libros en la Librería Nacional pero no le pago al autor, pues es muy difícil.

Compras públicas / Colombia

Porque hay otras, como las compras públicas en Colombia, que son vergonzantes, como todo lo que se hace acá que es malo feo, mal hecho entonces nunca ha habido realmente una oportunidad de construcción. Nosotros nacemos descreídos, todos alrededor lo hacen mejor: entonces las compras públicas compran muchos más libros de España y de todas partes del mundo menos colombianos. Los colombianos nunca son alternativa, ni una cuota. En todas partes lo que hacen las Cámaras del libro y esos organismos (como en Argentina, Francia, España) es promocionar y hacer crecer la producción local. Primero crear una cultura local y en base a eso mirar para afuera. Los argentinos se dan el lujo de cerrar las fronteras y les importa cinco. Nosotros lo que hacemos es abrirnos de piernas a todo el que venga. Sino fíjese la Cámara colombiana del libro: Planeta, Ediciones B, Random House, el Fondo de cultura. Todo es así: la mejor librería de Bogotá es una librería mexicana creada por un argentino y administrada por un ecuatoriano. Y la gente dice esa es la mejor librería colombiana. No, esa es la mejor librería que hay en Bogotá, no es lo mismo.

Industrias creativas

Entonces hay muchas cosas en juego, muchas cosas sobre la circulación del libro. Por ejemplo, cuando el Min de cultura creó las mesas de competitividad, que era una ridiculez, se fueron a Francia y dijeron uy las empresas culturales aportan el 8% del PIB entonces venga a ver cómo hacemos que este gente que no apoyamos, a la que no le damos un peso, nos ayuda a hacer platica. Margarita organizó esa mesa y después la mandó al carajo porque le tocaba trabajar gratis, la recibí yo porque era mi interés personal y durante 4 años, hemos intentado sentarnos Cámara, editoriales independientes, editoriales universitarias, librereros, Estado a conversar sobre la situación. Los 2 primeros años era la pelotera más grande gritos, insultos, pero se está avanzando poco a poco.

E-libro / ISBN

Sobre la ley del libro:

Queríamos hacer un análisis crítico de la Ley del Libro y el abogado que contrataron quiso hacer una nueva Ley del libro, que nosotros no queríamos. Nosotros queríamos hacer un análisis crítico, encontrar acuerdos y cuando este hizo una nueva ley ahí se dañó todo porque poner cosas en un papel es muy fácil, lo difícil es que se lleven a cabo. Para nos la ley nuestra estaba bien, pero eso se dañó y toda esa documentación se perdió.

Después conseguimos una plata del Ministerio para hacer un inventario porque dijimos si no sabemos quiénes somos, qué hacemos y para dónde vamos no podemos hacer nada. No hay forma de localizar nada. Por ejemplo aquí no existe un registro de distribuidores. No hay registro de nada.

El único registro que hay es el ISBN, pero el ISBN es la cosa más absurda porque desde que la Ley puso que los libros para tener ISBN los libros debían ser productos de carácter científico y cultural, que quería decir que cualquier cosa puede ser, como es excluyente, es decir, yo mismo defino, porque son los editores que definen eso (porque al comienzo debía ser la Biblioteca Nacional pero ellos dijeron yo cómo voy a hacer eso para todos los libros). Entonces hay cajas de juegos de mesa con ISBN, catálogos con ISBN, libros de actividades ídem, cualquier cosa con ISBN. Y como es el propio editor el que decide y si dice que no le toca pagar impuestos, entonces todo el mundo dice que sí.

Por un lado eso, eso hizo excluir muchas cosas pero también hizo que cualquier cosa fuera libro, lo que no nos deja saber realmente cuantos libros reales hay.

Por otro lado el ISBN es un registro que se refiere al libro específico. La Ley en Colombia dice que para usted tener un libro colombiano usted necesita ISBN e impresión en Colombia. Y si uno tiene un libro colombiano, uno recibe ayudas para las exportaciones. Entonces si uno tiene un libro en España, lo trae, paga veinte dólares por el ISBN y tiene edición local, entonces en ningún formato del ISBN uno puede realmente identificar qué es un libro colombiano. Por eso cuando hay que analizar el ISBN lo tenemos que hacer nosotros, Margarita, yo, alguien que sepa de lo que se está hablando. La otra cosa es creer en la buena fe de los editores y preguntarles cuales son los libros suyos de edición local, pero nadie pregunta porque todo el mundo desconfía del editor. Cuando dicen que Colombia produce 14000 títulos al año, uno tiene que empezar a descontar: cuánto produce el Estado mismo (buena parte de esos libros se queda en las bodegas de las gobernaciones y municipios). El 10% mínimo, son mi propio bolsillo: autoedición, que muy pocas veces es de calidad. Si eso es el 20%, del 80% que queda, qué % es realmente edición local y qué es edición extranjera? Porque a mí que me muestren el primer editor de Coetzee en Colombia para conocerlo. Siempre hubo un malentendido entre lo que era imprimir y editar. En el público mismo, la gente no entiende qué es editar, a uno le preguntan dónde tiene la imprenta. Y mucha gente saca ISBN para clientes de impresión, mucha. Entonces las cifras son muy complejas, muy falsas. A mí cuando me dijeron, hubo en crecimiento del 25% de la edición infantil el año pasado y uno va a ver y es absolutamente falso. El Estado para las compras públicas exige que los libros tengan ISBN colombiano y cuando uno va a verificar no es más de 30 libros producidos acá y tal vez un poco más contando a las editoriales locales que compran derechos, pero las cifras son para ponerse a llorar.

Multinacionales

Lo que yo digo que hacen las multinacionales españolas es darse color local con los autores de adultos y de niños, uno tiene que llevar los autores a los colegios, y eso hace que los autores nacionales circulen solo en cada país. Los colombianos circulan acá, los ecuatorianos allá y los argentinos en Argentina. Porque nos han vendido dos cosas importantes los españoles. Una, es una geografía imposible. Nosotros estamos convencidos de que no se puede. Y estamos tan convencidos que traer un barco de Argentina a Buenaventura cuesta como traerlo desde la China, lo que es absurdo. Lo otro, es convencernos de que hablamos idiomas diferentes. Que como van a entender un argentino en México, a un venezolano en Bolivia, pero eso sí todos nos comemos a los españoles: desde la Patagonia al Rio Bravo todo niño sabe quién es el Capitán Calzoncillos, pendejada hecha en España. Entonces esto es una situación que no solo deformó la manera de editar sino también la manera de escribir. No todo se vuelve solo homogéneo sino de baja calidad, es autocomplaciente, se confronta con las cifras. Es que yo soy el putas porque vendí 10000

ejemplares, y eso en cifras escolares no es nada, y no se confronta con nadie, un mexicano no sabe qué escribe un ecuatoriano, y ambos escriben pendejadas, pero se creen los mejores porque venden tanto y nadie se entera si a los niños les gusta, no, las compras son obligadas.

Norma

Norma: Y mire si esto del texto escolar, que ya está en crisis, que no sirve pa nada se acaba, Norma se termina de acabar, porque antes tenían las colecciones de adultos y las dejaron ir sin pedirle un peso a nadie. La cosa buena es que fue buena para algunos autores. Digamos William Ospina, que a uno le guste o no, se reencauchó. 17 libros de Norma para Random, nueva edición, nuevos lanzamientos, nueva platica. Al tipo le fue bien. Otros seguro quedaron despachados y algunos buscan campo en las independientes. Y yo creo que sí, algunos independientes sí salen beneficiados de eso.

Tiempos de venta

Yo por ejemplo me demoro un año largo en vender 2000 ejemplares. En una cosa de Plan lector se demoran 2 o 3 meses. Entonces la gente qué prefiere: trabajar conmigo y que yo les joda la vida y que este personaje esto y lo otro o editar en una multinacional y tener rápido su platica. Esto es muy complicado. Y una cosa es en la literatura para niños y otra en la de adultos. En la de adultos apenas se están dando cuenta ahora qué están haciendo. Fíjese, nosotros fuimos una vez a una imprenta. La vendedora nos dice esta es la máquina de Planeta, es decir donde yo produzco los libros de Planeta. Qué hace Planeta: produce 500 ejemplares de 10 títulos distintos, 500 o 200. Mismo formato, mismo diseño, carátulas, todo en una sola cosa e interior en blanco y negro a la lata, de tal manera que reduce el costo. Y Planeta ya sabe que de esos 500 va a vender entre 100 y 200 ejemplares, que 3 meses después ese libro no va a existir a menos que se vuelva un *best seller* y ahí sí hagámosle una tirada como corresponde. Pero como usted va a vender 100 usted tiene que recuperar el costo de la inversión, entonces usted pone el precio así de grande así le haya costado un peso, y si la impresión le costó dos mil pesos igual le ponen 60000 pesos al libro, da igual. Y eso es una machacadera de papel increíble.

Ahora a mí me parecía que la apuesta de los independientes iba más allá. Pero a mí me gusta que todos trabajamos con Iván Correa en E-libros, todos hicimos coediciones con él, y saber que todo lo que hacemos los independientes está en un espacio virtual es una ganancia. Ahora los proyectos en conjunto es pongamos un stand, vayamos a una feria pero no ha habido ningún proyecto creativo juntos, como si lo hemos hecho los libreros. Nosotros en 7 años tenemos un proyecto para mostrar que le da por la cabeza a todos los editores independientes. Por ejemplo: estamos haciendo ferias regionales con el Ministerio de Cultura en lugares donde no hay librerías, hacemos eventos culturales y cada año vamos a 6 ciudades distintas. Hacemos trabajo en equipo importante, tenemos una página, una app, hacemos capacitación de libreros, curaduría, construir una consciencia del librero. El librero independiente debe tener una posición diferente del mercado y la tiene mucho más que el editor independiente, el librero independiente tiende a hacer menos concesiones y defender más cosas con respecto a sus convicciones, y como libreros hemos construido un discurso mucho más interesante. Los editores independientes por ahora van en que son bonitos.

Todo parte de creer en lo que estamos haciendo. No blindarnos y no poner las cuentas por encima de nuestro trabajo sino nuestro trabajo primero. Y alrededor de eso intentar construir para los demás. No hemos trabajado mucho con el extranjero porque es muy difícil pero sí hemos ido a mostrar lo que hacemos al extranjero. Hacer un mobiliario específico, no vender en la calle, ni saldos, ni basura, sino mostrar buenos libros en espacios alternativos. Es mucho más divertido estar en una reunión de libreros que de editores.

Comienzo Catálogo/Tirada

Yo siempre he sido un poco salvaje para eso del tiraje y empezamos con 2000 ejemplares. Los primeros libros fueron 3 Chigüiros y después otros 3.

Y a mí lo que me interesaba era rescatar a Ivar (autor Chigüiros) de ese olvido y también encontrar gente nueva. Lo que no es una tarea muy fácil porque los jóvenes no están acostumbrados a trabajar bien. La velocidad tiene muerta esta cosa, todo el mundo quiere tener un libro listo en 3 meses. Cuando alguien me llama y yo le digo primero tengo que hacer esto y esto y esto y esto y después nos vemos, no, nadie quiere así, todo lo más rápido posible. Entonces trabajamos con la gente que esté dispuesta y que entienda el porqué de nuestros tiempos, para que el libro sea infinitamente mejor. Yo lo que pienso que se tira todo es la mirada comercial. Si uno siempre está pensando yo me guardo este para mí así nadie más lo tiene, que todos se caigan y yo siga en pie, pensar que la competencia hace mal en vez de exigir más de los otros y hasta pensar en equipo, y eso es grave. Entonces era conseguir gente nueva y hacer rescates, de Brasil, de Europa y volver a hacer cosas porque había traducciones que venían de España que habían sido hechas durante la dictadura. Entonces hicimos libro ilustrado, literatura juvenil y nos empezamos a dar cuenta que todas estas divisiones entre infantil y juvenil son puro producto del mercado, en la juvenil más que en ninguna otra, y entonces cuando me di cuenta de eso lo cambie, creamos Frontera, y que muestran el mundo que a mí me interesa mostrarle a los jóvenes que no sirve sino para leer. Yo también he cambiado mi forma de hacer dependiendo de cómo va cambiando el mercado. Digamos en 2009 fui a Frankfurt y empecé a ver el preciosismo que intentaba contrarrestar lo que decían era el fin de los libros, entonces libros exóticos, aparatosos, y con el libro se podían hacer mil cosas menos leerlos y a mí me pareció terrible y dije hagamos las cosas de otra forma, hagamos cosas que nos hagan pensar, que nos hagan entender este mundo y este país y yo me dije el editor está para esto, me redefiní, y no para salir en revistas y hacer cosas que no aporten. Hay que leer y no solo mirar, eso, leer los libros. Eso es muy importante para mí en la edición, entender lo que uno quiere ser como editor. En general todo el mundo dice por aquí, y todo el mundo por allá y el problema es que no nos paramos a pensar, nadie dice: ¿para allá pa dónde vamos?

Independencia

Una de las ventajas de ser un editor independiente es que uno pueda experimentar y pueda decir me equivoqué por aquí ahora me voy por este lado, eso es muy importante.

Yo quisiera hacer experimentos, si yo fuera realmente una persona atrevida y arriesgada y tuviera 20 años menos, haría una editorial de un solo libro: todos los años el mismo libro cambiando el ilustrador, el punto de vista, todo, pero siempre el mismo libro y sería muy bonito. También un editor independiente es uno que hace esas cosas. Hay que arriesgarse de otras maneras (editorial de un solo libro). Porque la responsabilidad de uno es siempre vender esos benditos libros, pero también es arriesgarse y también pararse y pensar. Yo creo que estamos en una época que la gente debería pararse un momento y pensar y dejar de actuar. Estamos en una época en que las cosas van a una velocidad absolutamente increíble y estamos exigidos de contestar 40 mails por minuto y el trabajo que exige tiempo y dedicación de verdad no se hace.

Libros / Año / Cadena interna del libro

Empezamos haciendo 4 o 5 y ahora, depende, no hay un número establecido, entre 5 y 8. He tratado que haya un ritmo que los libros estén para las ferias, para Guadalajara, sino se lleva maqueta a Guadalajara y se remata después.

Precios: parecidos y baratos. Nosotros alcanzamos a tener un punto de equilibrio con un precio muy bajo. Un libro nuestro cuesta unos 25000 pesos, con tapa dura, muy barato. Pero nosotros logramos ese punto de

equilibrio tan bajo porque tenemos todo el mecanismo, tenemos todo el negocio: distribución, librería. Incluso, a veces, yo le puedo prestar plata a la distribuidora o a la librería o a la editorial, pero sin ellas yo no tendría como vender un libro. Y eso es por ejemplo lo que no entiende la editorial independiente, de por qué tienen que darle el 30% de descuento al librero: ellos dicen yo trabajo más y el libro es idea mía y me gano el 15. Pero este negocio siempre ha sido así, el librero tiene otras cosas. Pero yo con ese circuito, todo montado, puedo muchas veces prestarles plata, porque se circuito hace que mis libros funcionen mejor. Pero si no tuviera el circuito no vendería ni de lejos lo que vendo.

Distribución

Nuestra plataforma de distribución: Tratamos que las compras se hagan a través del librero para no dañarle el negocio a nadie. Los libros los compramos en firme y traemos suficientes lo que baja los costos. Tenemos una bodega, que la compramos apenas tuvimos plata y fue una gran inversión, porque nos permite tener libros suficientes para poder comerciar con ellos y tener buenos precios porque los podemos almacenar. Nosotros partimos con una bodega llena al comienzo del año y el objetivo es tenerla vacía al final.

El porcentaje es entre 55 y 60%, es decir 20 para la distribuidora y 30 y pico para el librero. Con las librerías de la ACLI (asociación de libreros) funcionamos con el 40.

Pero todo eso está deformado, cuando veamos un estudio nos van a decir que tenemos 150 librerías, como puntos de venta, pero lo que circula en los supermercados no es nada.

Yo creo que para trabajar en esto hay que ser medio esquizofrénico: yo pienso de una manera pero tengo que hacer de otra porque no puedo ignorar el mercado, hacer ventas directas, vender a los colegios, todo lo que a mí no me gusta hacer me toca igual hacerlo porque si no, no se puede, porque quedaría por fuera

Y es que el libro no tiene un valor real en Colombia. Uno va a la Feria y compra un libro de Anagrama a 100,000 pesos y el libro del año pasado uno lo compra en el Fondo a 10,000. Entonces uno le dice a Anagrama, qué hacemos, yo voy a leer todo con un año de atraso porque si no, no se puede.

Librerías

Las librerías son más importantes que las compras públicas. Cuando yo fui a México tenía 30 colegas, gente poderosa, exitosa, hoy quedan 3. La SEP [Secretaría de Educación Pública] dejó de comprar y ya no hay gente. Es que cada país nuestro tiene una dificultad, y esa son las cosas.

En Colombia cuando empezamos a modificar la Ley qué veíamos:

La exención de impuestos. Si los editores están exentos de impuestos deberíamos o tener impuestos todos o ninguno, es decir el editor, el distribuidor y el librero. Para que realmente circule esa ausencia de impuestos, por ahora no circula. El editor sigue poniendo el precio que se le da la gana y esa rebaja del impuesto no se ve por ninguna parte.

Quitar lo de la excepción. Eso hace que una cosa que no es pornografía, que no es fotonovela, cualquier cosa que no sea eso es libro. Y eso no puede ser. La gente hace un libro para colorear, le pone dos frases y dice que es libro, entonces la definición del libro colombiano es eso. Un libro editado en Colombia debe tener un trabajo editorial mínimo. Los libros de Random no pueden ser libros colombianos porque son libros españoles. Por eso es que la cantidad de isbn's que hay en Latinoamérica es ridícula. Cada libro tiene 11 u 12 isbn's. Entonces estadísticamente cada vez que se cuenta a Latinoamérica se cuenta el mismo libro 11 o 12 veces, lo que es absurdo.

Las definiciones. La Ley no define nada, ni qué es un editor. En México había demasiadas definiciones. En Chile pasaron de definiciones demasiado estrictas a demasiado liberales, lo que a mí me parece un retroceso en cuanto a lo local.

En Colombia pasan cosas absurdas. Digamos para la DIAN: El libro es cuando se materializa, es decir cuando se imprime, cuando se vuelve un producto físico y es en el momento de la impresión que el libro está exento de IVA. Pero todo el proceso intelectual anterior tiene IVA. En el gremio no se suele cobrar, todo el mundo se lo salta, pero no entienden que el libro no es cuando se materializa sino desde el momento del primer contacto entre el autor y el editor.

Cifras librerías

Según el CERLARC había 700 librerías en el país. Entonces nos pusimos a mirar y nada que ver. En nuestro estudio vamos a llegar a unas 150 siendo generosos y después vamos a decir: ¡de las cuales 75 son religiosas! Así es.

Además como eso no se discute porque están las multinacionales controlando todo. Yo digo que tenemos en Colombia la Cámara del Libro español. Yo prefiero que se haga como en Argentina y se haga una escisión y tengamos dos Cámaras. Digamos estamos en algo de la Cámara y el tipo del Fondo dice estamos abriendo nuestra nueva filial en Ecuador y todo el mundo felicitando al tipo. Y yo me digo qué carajos hacemos felicitando al tipo, feliciten al gobierno mexicano, eso qué carajo tiene que ver con nosotros. Ósea, es una falta de perspectiva. Porque ellos no son los malos, pero ellos sí saben quién es el mercado. Ellos son un paisito así de grande, si acaso del tamaño de Ecuador y tienen una población menor que la de Colombia y nos tienen a todos, todos dominados. Ellos sí saben cuál es el potencial de América Latina, lo que es ese mercado de 400 millones de personas, y nosotros ni nos enteramos. Y lo otro que hacen es sacar la chequera y la mayoría de los autores está dichoso de estar en Alfaguara, dicen Yo estoy en Alfaguara, pero se les olvida decir en Alfaguara Colombia, porque ese libro no sale del país, no circula.

Antes había *best-sellers*, y eso estaba bien, un libro que se vendía más, el problema es que ahora se construyen. Escríbame así y así y saque esto. Lo que yo le propondría a Alfaguara es porque no hacerle todo el marketing a Roald Dahl en vez de a todos esos vampiros. Por qué no hacer todo esa alharaca para cautivar lectores con un buen contenido en vez de con uno malo. Para crear lectores de libros y no solo consumidores de libros. Hacer que se maten por comprar un Roald Dahl.

Organización interna

Todos hacemos de todo, básicamente. Somos 12 intercambiables, porque digamos si no hay nadie en la librería baja uno y lo reemplaza y así. Pero básicamente 4 en librería, 5 en administración, 2 en editorial y siempre alguien temporal que dura 12 meses. 11 en planta y uno temporal. En planta quiere decir que es gente con salario fijo mensual, que vive de esto, todo legal y la plata que hay que conseguir es más, por los impuestos y eso. En la editorial somos menos porque hay muchas cosas que se tercerizan. O yo diseño o lo hace Camila o lo hace gente por fuera y así.

Y yo para los autores y los ilustradores yo soy como la mamá. Y hay algunos que ya me dicen es la abuelita. Pero en todo caso yo soy la esposa, amante, psicóloga y manager de ellos. Y de todas maneras es un trabajo que es muy horizontal. Yo mando a hacer algo y cada uno hace lo que se le da la gana, pero el objetivo es construir un espacio en el que todos estemos tranquilos para poder trabajar y conseguir el sueldo de todos.

Y eso que ya vamos a entrar al año 15 de la editorial y todavía tenemos que seguir luchando para pagar las cuentas. Pero si hemos sobrevivido hasta ahora tal vez vamos bien. También ayuda que la relación que yo tengo con la gente es de amistad total. Somos gente amiga y que entendemos las dificultades del negocio.

Digamos con Caleidoscopio que son nuestros distribuidores allá hacemos trueque. Nos llamamos y nos vamos a ver en Medellín y nos decimos cada uno lleva una maleta con 1000 dólares y las cambiamos y yo me traigo sus libros pa acá y viceversa.

Y digamos que la situación en Argentina está complicada. Digamos nosotros teníamos una venta muy buena al Estado y nos la liquidaron y nos llegó 40% menos de la plata que habíamos pensado que iba a entrar, como Sesenta mil dólares o algo así porque la devaluación o yo no sé qué pero fue muy complicado. Pero bueno, eso, las ventas públicas son una lotería, por eso es que uno no debe apuntarle a eso, le pasa a uno lo de México, uno debe jugar a lo que juega y si se gana la lotería mejor, pero no se puede jugar solo a eso.

Derechos de autor

Cuando uno limita un territorio uno también limita la posibilidad del autor de circular. La verdad es que uno no tiene muchas oportunidades. Yo voy a ferias y si uno pude hacerlo lo hace, pero si no uno tiene que dejar el mercado abierto para que otro pueda hacerlo. Entonces yo estoy negociando para que dejen los mercados abiertos y siempre me quieren vender los derechos para todo el mundo en habla hispana y así no es. Lo mismo que un editor español que compra un libro nuestro y yo tengo la posibilidad de venderlo en Chino y yo quiero venderlo yo, así ellos me digan que ese sea su territorio.

Laguna Libros

Entretien avec Felipe González

Juin 2014

Ferias del libro / Asociaciones de editores

En la Feria, a nombre nuestro hay 30m, y ahí pegado otros 30m en un corredor los de La Silueta, pero hemos cuadrado desde hace dos años que cada uno se queda con 20m y en la mitad hacemos otro de 20m para compartir y estaba Peregrino, Destiempo, Robot y Jardín. Y nosotros en nuestros metros estábamos con E-Libros, les dábamos un muro.

Estuvo bien, pero hay cosas chistosas, como por ejemplo estábamos al lado de un stand creo que era de Planeta en el que estaba la salida de este nuevo libro para adolescentes *Hush Hush*, creo que es como una especie de *Twilight* o algo así, entonces había colas y colas de gente ahí y al comienzo nos dijimos bien, la gente va a circular por acá pero no, nadie nos paraba bolas y todos estaban con esta señora de sus libros adolescentes.

Problemas

Este año han habido cosas pequeñas que nos han bajado un poco el ritmo, las ventas, que parecen no ser nada pero igual influyen. Por ejemplo el último domingo de La Feria del Libro, que en general es el mejor en ventas, cayó en el Día de la Madre entonces no vino nadie. Y también hablando con los libreros, el Mundial tiene a todo el mundo en otra y nadie está comprando libros.

Ferias del libro / Distribución en el extranjero

Con una cosa que estoy súper contento es que viene lo de la Feria de Oaxaca que la organizan los de Almadía, ellos han cogido mucho la gestión de eso, y la apoya todo el mundo, con entrada libre, actividades, y no es tan fuerte como ruedo de negocios pero va mucha gente, del 1ro al 9 de noviembre y Colombia este año es país invitado, y con eso tengo muchas expectativas porque Almadía son los que nos están comenzando a distribuir en México, entonces los intereses comerciales son importantes también. Y hace una semana nos confirmaron que nos invitan con todo más 7 autores nuestros, lo que me tiene súper contento.

Comienzos/ Trayectorias /Organización

Nosotros comenzamos en enero del 2007. Comencé con una socia, Juana Hoyos, y ninguno sabía mucho de edición y no teníamos mucha experiencia, lo único es que yo venía de trabajar un año largo como asistente de investigación en Los Andes y sí había participado en un par de proyectos de investigación pero no mucho más.

Juana había estudiado arte conmigo pero antes había estudiado economía y había ejercido durante 15 años. Ella debe tener cuarenta y pico y yo soy del 84. Como a los 6 meses empezó a trabajar otra persona que al año se asoció formalmente. Una niña que también había estudiado con nosotros así no nos conociéramos bien al comienzo.

Entonces al comienzo comenzamos a contactar mucha gente como para pedirles consejos para empezar a armar el perfil de la editorial. Y digamos al año, lo que constituimos era una empresa, así siempre consideramos que crear el sello era lo más importante, pero, en principio, como el sello lo comenzamos exclusivamente con libros de arte y comercialmente no se movía tanto, muy rápidamente llegamos a una conclusión y era que tocaba hacer servicios editoriales para equilibrar, para sostener el proyecto.

Con esto tratábamos que los clientes no fueran ni artistas ni clientes naturales ni galerías, pero que estuvieran vinculados al arte, sino que fuera más institucional. Para que nunca fuera a generar suspicacias con respecto a estos servicios y el sello. Era importante separar eso, era una cuestión de credibilidad de no ser ambiguos. Así hubo dos o tres experiencias jartas, porque nos contrataba una institución y terminaba pagando un tipo, los principales clientes durante esos tres años fueron la Universidad de los Andes y la Fundación Gilberto Alzate. Y digamos uno de nuestros primeros libros lo presentamos en una galería y una gente pensó que era un servicio entonces tomamos más distancias con las galerías para proteger nuestra independencia.

Mercado

Y ya sobre la concepción del sello nos pusimos de acuerdo que queríamos sacar libros de arte, que era además lo que teníamos en común, así tuviéramos otros intereses. También, otra cosa importante es que hace 7 años, cuando empezamos con esto lo que existía de libros de arte era por un lado libros de lujo, financiados por bancos, tapa dura, grandes formatos, full color, páginas esmaltadas, y por el otro lado libros académicos. Entonces, ambos eran libros excluyentes, unos por lo costoso y otros por el lenguaje. Y que lo que nosotros queríamos hacer era libros que popularizaran un poco más esa obra de los artistas sin que fueran excluyentes. Entonces la solución fue hacer muchos libros en blanco y negro, dibujos, collage, que reducían la producción económica pero lo que sentimos era que de todas maneras era muy difícil llegarle al público. Pensamos que iba a ser un poco más fácil pero nos dimos cuenta que no había ningún canal establecido para llegarle a ese público. Intentamos hacer lanzamientos grandes y ahí se vendían bien, pero sentíamos que en las librerías eso era algo que de pronto ni los mismos libreros se interesaban en eso y que la gente que podía estar buscando un libro parecido a eso o no iba a librerías o iba a librerías buscando otras cosas y los libreros tampoco es que se los recomendaran. Entonces era muy complicado abrir ese mercado. Pero hoy, con otros sellos como Silueta, que empezaron más o menos con nosotros, Robot, Jardín y hasta Tragaluz un poco yo siento que ese mercado se ha ampliado un poco pero sigue siendo muy difícil, pues no es masivo, por lo general. Pero hoy, digamos en las Ferias, estos libros se venden cada vez mejor, entonces también porque la gente que va a la feria en general ya tiene los libros de literatura que tienen un mejor canal y en la feria ven estos libros que pueden no estar muy bien exhibidos en las librerías.

Comienzos/Organización Interna

El mercado entonces ha cambiado bastante hoy pero en principio digamos que a los tres años, cuando mis socios se estaban retirando y que pues tocaba replantear muchas cosas, la decisión que se tomó en ese momento fue dejar de hacer servicios editoriales y metérsela toda al sello. Eso era en 2010, teníamos 8 títulos y sacamos 4 más para llegar a nuestra primera feria del libro con 12 (eran todos de arte). Y esa primera experiencia de feria fue una gran apuesta.

Porque el gran error al comienzo era que el tiempo se nos iba en hacer los servicios editoriales por un lado y del otro, en el fondo se vendía muy poco en librerías y cuando se vendía algo era con facturas de 10000 pesos, entonces terminábamos haciendo una cosa que era jodido. Ahí en un momento también habíamos

contratado un servicio de mensajería para llevar los libros a las librerías pero eso hacía que se perdiera el contacto con los librereros y uno no podía interpretar sus números. Y esa feria fue una gran revelación, porque vimos por primera vez no solo lo que la gente compraba sino también en que libros se detenían.

Catálogo/ Evolución/Desarrollo

(En la primera Feria de Bogotá en 2010...)

Ahí nos dimos cuenta que sí existía un público y que alguna gente nos conocía. Y así nosotros siempre hemos querido tener una imagen visual coherente, con el logo, los libros, yo creo que acá como en muchos otros lados los hábitos de lectura no están relacionados con la editorial, pero en la feria la gente sí se puede dar cuenta de eso, « ustedes son los que sacaron esto y esto y esto » y entonces al darnos cuenta de que sí existía ese público, nos dimos cuenta de que los libros sí están interesando a la gente pero que el problema era que de pronto los canales habituales no eran los más apropiados para ese tipo de libros y como siempre había estado esa idea de sacar una línea de literatura, llegamos rápidamente después de la Feria a la conclusión de sacar los libros de literatura, como 6 meses después, y ahí sí empezó otra cosa, otro impulso. Y seguimos sacando todavía cosas de arte pero ha sido más fuerte por el lado de la literatura, que ya vamos a cumplir ahorita 3 años.

Catálogo / Oficio editorial

Hasta este momento en literatura hemos sacado dos líneas. Y todo, en el fondo es como una cosa de ensayo y error. Y justo en este momento estamos viendo como replanteamos esas líneas porque tal vez en eso hemos fallado un poco y por diferentes razones. Las dos colecciones son Laguna fantástica y Laguna crónica. Laguna Fantástica está proyectada para que quepan novelas de ciencia ficción, comenzó con eso (Fuenmayor, fue lo primero que publicamos en literatura), pero también novela fantástica, y relato policiaco, y esta colección a veces es tan amplia que hay que replantearla. Y en Laguna crónica el error ha sido todo lo contrario. Yo siento que ha funcionado muy bien y es súper coherente pero hay mucho que no entra ahí y se vuelve muy cerrada. Lo habíamos planteado como muy testimonial, el primero es el de Emma Reyes. Tenemos 7 títulos, que todos son en Bogotá y el 90% son en los 30's, entonces eso cuesta. Entonces ahora queremos crear otras dos líneas (que las dos que están sigan funcionando como laboratorios, que es lo que han sido básicamente, porque son de nicho, la ciencia ficción y los relatos más históricos) que sean mucho más generales a los que uno le apunte a un público más general y que sean de ficción, una de autores colombianos y otra de latinoamericanos.

Línea Editorial /Catálogo

Sobre el catálogo de literatura:

Bueno, hay muchas cosas que vienen desde antes. Todo lo de la memoria, por ejemplo, ha sido algo muy fuerte desde el comienzo, pero los detalles se van puliendo. Con literatura siempre nos ha parecido clave revisar, y eso va de la mano de la memoria, cosas que no circulen, lo que hicimos con esos tres libros de ciencia ficción, con los de Lizarazo. El libro en la línea del arte sobre los procesos del arte en Colombia, un libro que reeditamos en coedición con Los Andes. Es un interés por hacer circular esas cosas. Pero bueno uno también depende de su público. Hay que proponerle cosas al público pero tampoco ser demasiado terco y ver que si algo no se mueve nada... y eso, hay que ir proponiendo, viendo, de pronto volviendo a revisar cosas que de pronto no se movieron también pero que de pronto más adelante algo por esa misma línea

puede funcionar. Pero digamos que en principio nos interesó ese ejercicio de memoria que se dio primero con los libros de ciencia ficción. Y en general descubrir la ficción, que cuando uno viene del mundo del arte no es tan obvio, y sobre todo cuando la ficción va de la mano de la memoria nos parece ser una cosa para explorar buenísima. Para mí lo editorial siempre ha tenido una relación muy importante con la memoria, no solo porque desde lo editorial se pueden recuperar ciertas cosas que ya no circulen, no se recuerden de una manera, sino porque también en la medida en la que se publican las cosas que suceden, para no también como editor publicar contemporáneos es algo importante porque son cosas que uno hace para que queden para futuros lectores.

Tirada

Al comienzo tratábamos de sacar lo menos posible. De los primeros sacamos 200, 300. Del que menos sacamos, sacamos 150, con impresión digital y después sacamos otros 50. Después de algunos como de a 500. Un par de arte sacamos 1000 pero era con socios. Digamos Archivo por contacto de Oscar Muñoz tenía un apoyo de la fundación Cisneros y el autor se quedaba con la mitad del tiraje, otro con el Ministerio de Cultura, pero ellos se quedaban con la mitad. Entonces eran tirajes de 1000 pero nosotros solo distribuimos 500.

Con literatura prácticamente todo hemos sacado de a 1000. Por ahí ha habido un par de excepciones. Y bueno con Emma Reyes es diferente porque ya vamos en la 4ta reedición. Con ella, de la segunda y tercera reedición hubo reimpressiones. Tal vez el tiraje más grande que hayamos sacado de Emma fue de 3000, pero en total, contando las reimpressiones fueron: 1000 de la primera, 5000 de la segunda, 5000 de la tercera, 1500 de la tercera pero era una edición especial para bibliotecas públicas y 2500 de la cuarta edición.

Y ahora solo ha habido un libro que pa la primera impresión fuimos con 2000 del de Los Once, porque consideramos que era novador, porque es novela gráfica, que no es muy popular pero que le puede llegar a mucha gente, y para poder dejarlo a un buen precio.

Porque el problema de sacar muchos de un tirón es que eso ocupa bodega y eso es muy jodido.

Distribución/Librerías

Ahora que firmamos un contrato de distribución con Almadía en México, y que nos toque empezar a enviar ejemplares (porque por ahora han sido envíos para ferias, cosas puntuales), tal vez sí nos va a tocar hacer tirajes un poco más grandes.

Sobre las cosas de distribución, yo le cuento, pero también con cuidado porque, tal vez no hay cláusulas de confidencialidad, pero son cosas también personales que tal vez es mejor no andar diciendo por todos lados [por esta razón, ciertos momentos de esta entrevista no han sido transcritos].

La distribución, nosotros comenzamos haciéndola nosotros mismos. Después contratamos un servicio de mensajería y nos dimos cuenta que nos entorpecía la comunicación con las librerías. Entonces después de la Feria del 2010, que además ahí entra a trabajar Sergio Escobar como director comercial, comenzamos con la literatura. Entonces hubo un replanteamiento del modelo comercial. Antes éramos los socios que nos encargábamos de eso y lo dejábamos como algo secundario. Pero con Sergio hicimos el esfuerzo que el fuera a todas la librerías, así fuera a cobrar 0 pesos, pero para crear y mejorar esos canales de comunicación.

Esos primeros años teníamos tal vez unas 8 librerías en Bogotá y una en Medellín, y en la tienda del Museo de Arte Moderno (por 2009) y en Cali en Lugar a dudas que es el Centro cultural de Oscar Muñoz, pero no funcionó muy bien, entonces sí era prácticamente solo Bogotá.

Digamos que con Sergio empezamos a ampliar la base de librerías en Bogotá y también ver en otras partes. También en el 2011 empezamos a ir a Ferias regionales y eso nos permitió fortalecer otros vínculos en otras partes, sobre todo en Medellín. También en 2011 entramos a vender a la Librería Nacional, y eso bueno, y en Cali eso funciona muy bien sobretodo. Desde 1 año y medio en la Panamericana, lo que nos ha abierto a otras ciudades. Y las ferias nos han ayudado a abrir esas puertas de otras librerías, en Manizales, en Bucaramanga, en Armenia, Popayán.

De todas formas es algo impresionante darse cuenta que en Colombia hay muchas ciudades grandes que no tienen buenas librerías, ciudades como Tunja donde no hay distribución Cúcuta, que tal vez tiene una Panamericana, es raro, todo está muy centralizado.

Los envíos, con cada librería funcionan diferente. A las independientes se los mandamos. A La Nacional uno le manda a la bodega de cada ciudad. A la Panamericana, se entrega todo en Bogotá. Y también ahí hay costos que pueden ser importantes, aunque también eso a veces se comparte con las librerías, depende siempre, se hacen acuerdos, como yo pago el envío y entonces negociamos el porcentaje, o usted lo pone y tal cosa, eso hay un acuerdo diferente con cada librería.

Distribución/Asociaciones de editores

Entonces con Sergio, que estuvo un par de años a la cabeza de lo comercial en Laguna, él ha sido clave para lo de La Diligencia. Y este proyecto ha sido de la mano de otras editoriales. Inicialmente éramos 7 editoriales y ahora las cosas que estamos viendo es quién se va a asociar al proyecto y quién va a quedar como cliente del proyecto, quien le va a invertir y quién va a ser cliente. Entonces ahí ya vamos como un año y ahí han habido muchas cosas internas que están por definirse y eso ha sido complejo, pero de lo que vamos, vamos 4 editoriales que nos vamos a asociar: Luna, Peregrino, Silueta y Laguna. Y de todas maneras vamos a distribuir a Robot, Jardín y Destiempo.

Asociación/Políticas públicas

Nosotros nunca hemos hecho parte de la REIC. Yo la primera vez que supe de la REIC, estaban recién fundados, y fue en una feria del libro a la que fui como asistente y fue en el 2007, que acabábamos de fundar Laguna y si no estoy mal la REIC fue hecha como por decreto. El Ministerio dijo tenemos esta plata para apoyar las editoriales, organicen una Red, una asociación y le dan personería jurídica como fundación o algo así y ahí en esa Feria tenían un stand en el segundo piso con una repisa. Lo que yo sentí era que estaban juntando un montón de cosas que no sumaban público, que el que iba por una de las editoriales no se fijaba en las otras entonces no nos interesó. Y además tal vez esa primera vez que los vi no teníamos libros para participar, creo que no. Pero no nos interesó. Y después conocimos a mucha gente que participó en eso y quedó insatisfecha y un poco viéndolo ahorita, que conocemos un poco mejor, lo que yo siento es que es como un estilo diferente. Yo creo que es un modelo que ha fallado mucho. Creo que en algún momento llegaron a ser como 36 afiliados y ahí pues hay muchos catálogos que no e interesan mucho o que no comparto, cosas por el diseño de los libros de algunos también. Pero sí siento que la asociación está hecha más para pedir esos apoyos públicos y eso es como y eso es como un desgaste. Y creo que lo están haciendo bien, pero como Laguna no nos ha interesado participar en la REIC porque creo que el planteamiento de las redes internacionales de editores independientes, como hablando de la bibliodiversidad y eso, pues bueno, me es un poco lejano.

Yo creo que el término de la bibliodiversidad suena como muy bonito pero creo que a la larga es como pidiéndole al estado que financie unos contenidos que de pronto no tienen tanto público o que no tienen nada de público, porque de todas formas el mercado, por más cruel que sea, es algo que yo sí siento que ayuda a que las cosas mejoren pues en el lado editorial. Cuando uno va entendiendo ciertas cosas del

mercado uno puede evaluar cómo ciertas cosas pueden o vayan a tener lectores y eso es clave, y no hay que verlo como algo malo. Y entonces como que muchas veces en esos discursos están ligados a depender del estado en unas cosas en las que yo preferiría no depender realmente.

Lo que sí se ha creado es una plataforma de diálogo entre muchas editoriales independientes, las que están en la REIC y las que no están y es el Comité de las editoriales independientes de la Cámara del libro y eso es una cosa como oficial, y bueno ahí tal vez se pueden enumerar algunos logros pequeños del Comité, pero yo creo que igual es una plataforma interesante. Como ejemplo se han realizado pequeños apoyos para ir a Ferias, como la de Los Ángeles, para hablar del lugar de las editoriales independientes en las Ferias a las que va la Cámara, y de ahí salió un stand chiquito para Guadalajara con *Proexport*, y bueno está bien ese diálogo y estar pendientes de lo que pasa y que la Cámara sea consciente de eso. Pero yo no creo que sea una cosa de vida o muerte, porque yo nunca he creído que la salvación del mercado editorial esté en los apoyos públicos, pero de todas maneras tener un canal de interlocución así me parece bien porque es como una personería adicional y también es la relación que uno tiene con la Cámara del libro que de todas formas es una representación gremial y de todas maneras ahí va el presidente de la Cámara y tenemos una representante de los independientes, del Comité, que es Catalina González, de Luna, entonces cuando se definen cosas el Comité puede mandar mensajes y recibir mensajes de la Junta directiva y queda en las Actas y eso está bien así en general eso solo quede en eso, pero eso es lo jarto de la quejadera, de que el Estado esto y lo otro, pero esa plataforma está bien, y también porque están los de la REIC y los que no.

Y eso es importante porque Alianzas informales y comerciales como La Ruta de la independencia, en la que estaban también Tragaluz y Rey más Naranjo también, y hoy La Diligencia, todo eso le mostró a la Cámara que las editoriales independientes no eran solo la peleadera de la REIC sino que se podían tener también discusiones alrededor de temas puntuales. Entonces es una plataforma interesante, y que no es la solución, pero sí es un canal de interlocución bien chévere.

Contexto Colombiano

(Sobre Norma) Yo no sé qué tan causal haya sido el efecto del cierre de Norma. Pero fue un factor importante. Bueno, a nosotros nos fue bien en ese momento en que empezamos a publicar literatura y que Norma dejó sus cosas. Pero tampoco fue que nosotros hubiéramos dicho huy, genial. Yo creo que Norma hace el anuncio en 2011 (septiembre 2011) y nuestro primer libro de literatura salió en octubre del 2011, entonces fue muy seguido, y sí nos fue muy bien, entonces, no sé, tal vez sí hubo un impulso, una reorganización de autores, pero digamos de los autores que nosotros publicamos yo no sé cuántos hubieran publicado en Norma si estuviera, no sé si Carolina Sanín, que ya tenía ahí libros infantiles hubiera seguido a ficción, no sé. Pero tal vez si nos ha ayudado en términos como de imagen corporativa en cierto sentido, ante los colegas, o en las ferias internacionales en las que hemos participado porque edición de ficción colombiana pues hay varias multinacionales, que además se están uniendo todas, pero digamos que acá los grandes editores de ficción son Santillana, Planeta y Random, más Norma, sí representaba la edición colombiana, aunque Norma también fuera multinacional, pues era la multinacional colombiana que publicaba ficción, entonces en últimas eso sí nos favorece porque nos permite presentarnos, con otras editoriales independientes, pero sí somos como una alternativa como editores colombianos que editan ficción, entonces ahí también empezamos a aparecer en los mapas de la agencias.

Porque nosotros no es que tengamos mil negocios con las agencias, pero sí es algo muy interesante, ahora nos está representando una agencia que es Casanovas & Lynch, de Barcelona, y ahora ya le hemos comprado cosas a ellos, a Schavelson y a viclit, una agencia nueva de Víctor Hurtado, que trabajó mucho tiempo como agente junior en Kerrigan, y entonces hablando con estos agentes uno sí siente que aparece en el mapa de ellos, y no sé qué tan ligado esté esto con lo de Norma, pero sí se ha dado.

De pronto ayuda en ese sentido, que tal vez ahora a un autor que quieran publicar en Colombia, pues como ya no está Norma, vienen donde uno o donde otros independiente, pero no sólo porque Norma no esté, sino por nuestro trabajo, y además sabiendo que muchos autores que ya han sido publicado en otros países donde se habla español, tal vez a Santillana o Planeta no les interese tanto porque no van a poder comprar los derechos globales, entonces uno también se vuelve una alternativa bien interesante. Y nosotros llevamos

un par de años investigando, tratando de entender, yendo a las ferias y es hasta ahorita que empezamos a firmar cosas y a estar más presentes, a vender algunos libros, a vender otras.

(Manuscritos) Estamos replanteando eso para optimizar nuestros esfuerzos. Nunca hemos tenido eso como muy abierto, no está en la página como convocatoria permanente, pero en el fondo sí lo es. No nos comprometemos con tiempos de respuestas, hay veces se nos embolata, pero si uno compara el esfuerzo que le hemos metido a eso con lo que realmente ha salido de ahí, es mucho esfuerzo para poco. Entonces no lo queremos cerrar, pero no sabemos si es el método más efectivo. Lo que sí es, si nosotros tratamos con un autor que no está representado por un agente, tratamos de pedirle los derechos mundiales, que es bueno, lo que hacen los editores en todos los idiomas, entonces pues eso nos permite también moverlo. Y como ya estamos trabajando con la agencia, eso pal autor, bueno, primero, recibe un porcentaje menor porque hay más gente participando pero tiene más posibilidades de moverse.

Derechos de autor

El estándar es el 10%. Yo creo que en otros países tiende a ser un poco menos, pero nosotros normalmente trabajamos el 10. Pero lo que acordamos es que para los derechos mundiales trabajamos más como una agencia, y las agencias, piden entre el 15 y el 20, y nosotros sí lo que vendemos pedimos el 50, pero de ese 50 nosotros asumimos lo de la agencia, entonces pal autor en términos de porcentaje es mucho mejor firmar directamente con la agencia, pero hay muchos autores que con una obra no serían firmados por muchas agencias entonces creo que es positivo para todos. Entonces cuando uno trabaja solo con agencias termina teniendo solo derechos para los territorios donde uno distribuye y ahí uno también termina sin nada para ofrecer. Entonces la apuesta que hemos hecho es preguntarse cómo crecemos guardando ese equilibrio, teniendo cosas que podamos firmar derechos mundiales, que ahí tal vez lo más lógico así el esfuerzo sea demasiado alto, sea la revisión de manuscritos, pero al mismo tiempo realizar muchas cosas con agencias. Y la otra cosa que nos interesa mucho es publicar libros de autores que ya hayan publicado con nosotros, pero eso es difícil porque cada autor es diferente y eso evoluciona, pero el objetivo es tener un punto equilibrado de poder ganarnos un lugar en las Ferias internacionales en los ruedos de derechos.

Organización interna

En este momento en la oficina estamos con 3 personas de planta y una practicante. Más la parte comercial, que es compartida, pues (La Diligencia). Las 3 personas de planta tienen un salario fijo, desde que se retiraron mis socias (2010), más o menos.

Antes, cuando estábamos los 3 socios teníamos una empleada, después se retiró una, entonces seguimos 2 y una empleada y una practicante 3 meses. Y cuando se retiró la otra socia, fue un modelo de 4 personas, la cuarta era la encargada de lo comercial, y ella, la socia, se retiró en 2010.

Como está planteado ahorita, está Laura Navas, que entró como correctora de estilo, pero ahora asume más como editora, y está con todo lo evaluación, edición y corrección, y si hay mucho trabajo se consigue a gente externa que ayude con eso. Y Natalia Giraldo, que entró hace poquito, tiene un cargo que se ha replanteado varias veces, porque al comienzo teníamos una persona que hacía cosas de diseño, y eso venía de cuando hacíamos servicios, porque ahí había mucho flujo, pero ahora lo de diseño es menos entonces eso lo asumo casi todo yo directamente. Entonces lo de Natalia es más como post-edición, temas de eventos con los libros ya publicados en librerías, bibliotecas, universidades, sobretodo librerías. El semestre pasado tuvimos de 1 a 3 eventos por semana, un jurgo. Y como tres personas el año pasado, como asesores externos, con los que trabajamos en prensa, pero no funcionó tanto y Natalia está ahora con eso. Eso ha ido evolucionando, tenemos buenas relaciones con varios medios. Digamos con algunos libros hemos hecho, y ha funcionado bien, desayunos con los autores y gente que invitamos.

Independencia/ Oficio editorial

En un sentido muy administrativo, organizacional, es un término muy amplio. No sé, en las grandes editoriales todo está muy subdividido, está el editor general, el junior, el tal cosa, el otro el relaciones públicas, el que habla con el librero, el que habla con la prensa, el tal cosa, hasta la labor de sentarse con el texto, con los autores, todo eso. Yo sí siento que ahí mi experiencia particular ha estado muy marcada por el tema del ensayo y error y también de arriesgar también mucho en unos periodos, y en otros ver cómo le fue a uno en lo que arriesgó, y analizarlo, y todo eso se trata de organizar como para no volver a pasar por periodos de incertidumbre que de todas formas van asociados al riesgo. Lo ideal es buscar un justo medio entre el riesgo y la tranquilidad, como para poder crecer. Porque uno solo a punta de riesgo pues se le acaba a uno todo muy rápido. Yo algo que siento que he aprendido, y a mí me encanta la obra editorial, y esto de metérmele de lleno a lo de literatura, sé que vale pero tampoco me interesa como volverme el editor literario como de un día para otro y como pretender que me las sé todas, sabiendo que me he equivocado mucho.

Entonces la cosa ha sido buscar a las personas ideales para tenerlas al lado. Ha sido difícil aprender a delegar, pero ahora estoy muy contento con el equipo. A uno el medio lo obliga a saber de todo pero es importante saber rodearse bien.

Pero en un sentido más amplio y si quiere filosófico de lo que es lo editorial en un grupo pequeño de gente, yo sí creo que lo editorial cumple un papel en la sociedad que es importante. Tal vez hoy en día uno sí tiene que reflexionar sobre el papel de la edición como al lado de eso que se ha fortalecido mucho y es lo de la autoedición y de gente que ha salido a gritar pues ya no se necesitan editores. Yo sí creo que comparándolo con el tema de autoedición lo editorial cumple una función, por una parte de filtro, pero es más que eso, es también estar proponiendo cosas. Por ejemplo ese tema de estar publicando libros, como reediciones, rescates, yo creo que eso a uno le permite tener una agenda propia. Si uno publica solo le que le llega es muy fácil que uno como editor se vuelva simplemente un filtro. Pero parte de esos equilibrios que uno siempre debe estar buscando es no solo filtrar sino también proponer y proponer puede ser en juntar dos cosas nuevas que aparecen y juntas pueden tener un sentido nuevo, y esa es la forma más pasiva en la que uno puede proponer o poner a circular cosas que ya no circulan, eso es una propuesta también. Y ahí uno termina fomentando también en ciertos autores que exploren otras cosas, o en poner a otro en tal feria, ahí el editor va más allá de un simple filtro.

Estatuto Jurídico

Somos SAS, sociedad por acciones simplificada. Es una cosa relativamente nueva que se creó pensando fortalecer la creación de empresas, con beneficios tributarios los primeros años y tal. Comenzamos como Sociedad Limitada, pero esta solo puede ser de 2 a 25 socios, entonces cuando mis dos socias se retiran no podía seguir así, a no ser que dejara como un 1% a nombre de mi mamá. Y en esa época crearon lo de la SAS, y los beneficios ya no se nos aplicaban porque ya llevábamos 3 años pero igual los beneficios que eran por un par de años son los mismos que tenemos permanentes por Ley del libro, que son cesión de renta y eso.

Distribución en el extranjero/ Profesionalización / Evolución

Yo creo que en los dos últimos años hemos estado bien juiciosos con los planes editoriales, pero siempre hay cosas que salen, y ahora con lo de México y la distribución en el extranjero eso nos va a obligar a ser aún más profesionales y organizados.

El otro plan a corto plazo es abrir un sello de cómic y novela gráfica con un amigo que estuvo en Robot. En un momento queríamos abrir una casa nueva, pero que se apoyara mucho en la infraestructura de Laguna. Que haga parte de Laguna, pero separando la contabilidad, con un arreglo interno. Pero eso implica organizar mucha más todo. A futuro pinta muy bien.

Pregunta: ¿Qué tipo de estructura a futuro?

Eso es un dilema. El mercado a uno lo obliga a crecer. Pero creo que una unidad editorial no puede ser muy grande. Se puede crecer por el lado de la distribución, o de varias maneras. Ahora hay que ver con lo de los dos sellos, pero por ahora no sé, habrá que ver.

Yo no comparto mucho ese discurso que para poder seguir siendo independiente hay que seguir siendo pequeño. Yo sí creo que uno aspira a crecer, pero hay que ver como se dan las cosas. Y si a mí no me gusta ese modelo de las grandes editoriales de tener un editor para 5 sellos, que acá se aplica mucho acá en las oficinas en Colombia de las multinacionales pero creo que las unidades editoriales deben tener mucha autonomía. Y el dilema ese. Hay que ver como se administran los riesgos. Y ese es el tema con crecer. Si tener un equipo de 10 personas significa que se van a sumar los miedos de 10 personas, pues mejor seguir pequeño. Pero también puede ser para que todo funcione mejor. El reto es ver cómo puede uno seguir creciendo conservando la posibilidad de arriesgar.

Cifras

En general no existe nada, nada. Aunque no mentira. La Cámara tiene dos estudios, uno de consumo del libro general y otro de la Feria. Y ambos son a través de encuestas. Y a uno lo llaman a ver cuánto vendió y eso. Pero es o no es de las preguntas sino de la organización de los resultados. En la Cámara hablamos mucho el año pasado que no estaban distinguiendo edición independiente del resto. Y eso queda pegado y pues no. Es más creo que muchas veces ni siquiera literatura está contemplado, y queda eso como de « interés general » porque todo lo que es autoayuda y eso se lo come a todo. Lo de los puntos de venta con los libros religiosos igual.

Y los salderos en la Feria es mortal. La librería Acuario que va y compra saldos de Anagrama en España por kilo, digamos. Que no compiten con Venta que es el que trae las novedades de Anagrama, porque son cosas que no circularon mucho acá, pero es jodido porque usted ve ahí igual una edición buena de Anagrama de un Nobel a 5000 pesos, y uno vendiendo el libro del autor joven a 30000, que es barato, pero no tiene nada que hacer. Y también es un hoyo negro y todo el mundo termina ahí y ni mira pal otro lado.

Pero para volver a lo de las encuestas no creo que me hayan preguntado si era editorial independiente o no aunque no sé si tengan una clasificación interna, quién sabe. Y bueno y eso que también está de lo que significa ser independiente. Y bueno eso se ha hablado en el Comité de la Cámara. Pero eso es muy raro. Nosotros, mire, el año pasado triplicamos lo que facturamos, crecimos un montón. Pero este año todo ha estado un poco más calmado, Mundial y todo, quién sabe. Entonces el año pasado era como miren que bien hay que medir todo esto en la Cámara, es súper importante, y bueno, como este año bajamos ya nadie está muy insistente en medir eso. Y como ahí están todos los grandes, pues a nadie le importa mucho lo que nos pasa.

Este año, bajamos bastante, mire: si uno se pone a ver en libros, en unidades, solo caímos como un 8%. Pero como todo era más barato en novedades este año, que es lo que más se vende en las ferias, entonces siempre en plata era como el 30 y pico, 40%, menos que el año pasado. Y eso puede descalabrar a cualquiera. Nosotros estamos confiados por las cosas van bien en general, pero fíjese. El año pasado, en plata, del año anterior al año pasado, habíamos crecido como del 300%. Entonces eso es impresionante.

La Silueta

Entretien avec Juan Pablo Fajardo et Andrés Fresneda

Juillet 2013

Comienzos/Trayectorias

Juan Pablo Fajardo: La Silueta somos dos socios, Andrés Fresneda y yo, somos amigos desde chiquitos, desde el colegio, y después nos volvimos socios. Arrancamos a trabajar desde el final de la universidad. Andrés estudió en Los Andes y yo una parte en la Nacional y luego me pasé a Los Andes. Nuestra formación es de artistas. No estudiamos ni diseño, ni literatura, ni nada de las ciencias sociales. Venimos del mundo del arte y creo que esa es una de las características que le hemos dado al sello. Empezamos trabajando en diseño, como una forma de vivir. Desde que estábamos estudiando arte empezamos a diseñar catálogos como de exposición. El primero lo hicimos en el 97 o 98 para el Museo de Arte Moderno. Y no sabíamos nada, ni los programas ni el oficio de diseñador, ni de tipografía, ni de composición de páginas. Y esa fue una de las cosas con La silueta al comienzo que no tenía en cuenta nada de eso. Digamos que en términos de diseño, estaba todo muy mal hecho. Las cosas llenas de errores, tipos de fuentes malos, composiciones de páginas muy extrañas porque veníamos de otro mundo. La formación fue un poco viendo libros de arte porque estos son los más interesantes en cuestiones de diseño de libros, son los más experimentales, los más bonitos, bien impresos. Sobretudo hablando de lo que se hacía afuera. Esa era nuestra escuela y a eso se le añadía nuestras ganas de hacer cosas pero sin saber realmente diseñar.

J.P.F: Y eso pues ha cambiado porque hemos cometido tantos errores que hemos aprendido mucho y creo que ahora somos buenos diseñadores pero creo que el origen se mantiene y es pensar siempre los libros de una manera novedosa o experimental y es tal vez lo que nos diferencia de la gente que viene del diseño.

J.P.F: Dentro de ese camino, muy rápido apareció la intención de hacer cosas que no fueran solo para clientes. No desde el punto de vista del negocio, aunque siempre ha sido importante porque es una manera de vivir, sino poder producir contenidos que a nosotros nos parecían interesantes en términos de contenidos. Entonces hicimos revistas en Los Andes, en el colegio ya habíamos hecho incluso, a los 16, entonces eso venía de lejos. Y durante mucho tiempo hicimos publicaciones experimentales de arte mientras hacíamos trabajos para clientes y empezamos a hacer cosas que en ese momento no se llamaban fanzines pero se parecen al mundo del fanzine, todo lo regalábamos, tenía una naturaleza muy efímera. Esa fue la manera de arrancar, con muy bajo presupuesto y aprovechando los recursos al máximo. Entonces ahí ya teníamos un estudio de diseño gráfico (que formalmente arrancó como en el 2002) que cada vez se iba haciendo más seria, y esa es la oficina grande. Ahí diseñamos cosas para el Museo del oro, cosas para bancos. Pero al lado queríamos organizar eso que empezó siendo como fanzines pero como una empresa sustentable. Entonces en el 2007, decidimos hacer un libro bien jalado, algo justamente menos efímero. Fue un reto financiarlo, pensar en la distribución.

Primer Libro

J.P.F: *Excusado*, en 2007. Libro interesante porque estaba de moda lo del *stencil* en Bogotá y *Excusado* era uno de los primeros grupos que se habían formado y habían llenado de *stencil* Bogotá, como del 2004 al 2007. Un libro hecho de forma muy guerrera en imprentas muy chicas pero con muy buen resultado, tapa dura, con 20 o 30 tintas.

Trayectoria

J.P.F: E hicimos una gran campaña de lanzamiento diferente, era una fiesta, la gente de *Excusado* hizo *stencils* sobre el evento. Y el lanzamiento (del primer libro) fue una cosa que nos sorprendió mucho. Fue un gran éxito en un taller de artistas, de un teatro experimental. Y ese éxito nos hizo reafirmar que para lo que queríamos hacer era un buen momento y el público existía. Nos motivó. Eran temas que nadie estaba editando, nadie, eso no le interesaba a los grandes grupos, y que era muy cercano a nosotros.

Rasgos específicos

J.P.F: Después de ese primer libro empezamos a hacer otras cosas. Pero el estudio siempre jala mucho, hay clientes, ya es una cosa más consolidada, con empleados y todo eso. La editorial es como el núcleo vital donde se desarrollan cosas más interesantes. Es una cara muy interesante para nosotros y por otro lado el estudio también ayuda a financiar nuestros proyectos editoriales. Es como un buen matrimonio. Es bueno que existan esos dos flancos. Históricamente el estudio es más grande requiere más atención y la editorial la hemos hecho en paralelo, pero en la editorial le estamos apostando a un proyecto de muy largo plazo porque hay que consolidar un fondo editorial importante y creo que ya hay cara, ya tenemos un nombre, hemos ido ganado como un espacio, pero para consolidar un sello serio, bueno, uno tiene que tener al menos 100 títulos. Y queremos que vaya hacia allá pero se está haciendo con calma, es decir esa inversión tiene que ir poco a poco, con tiempo.

Tirada

J.P.F: Entre 1000 y 2000. Algunas cositas son más chiquitas porque son proyectos más de artista o de coleccionista, entonces 300, 500. Y también hay libros que se reeditan cuando se agotan. Y también hay libros que hemos decidido que aunque comercialmente están bien, no los reeditamos porque queremos que se vuelvan como de colección.

Oficio editorial

J.P.F: Más o menos nuestro plan editorial es sacar 5 o 6 libros al año. Y el programa es como de reinversión todo el tiempo. En la editorial todo lo de las ventas se reinvierte para poder editar más libros y solidificar y hacer crecer el fondo.

Distribución/Desarrollo/Contexto

J.P.F: Y estamos desde hace un año montando una distribuidora que originalmente era La Ruta y ahora se llama La Diligencia porque no somos los mismos. Que es otro proyecto interesante ya como en aras de la viabilidad y la sustentabilidad del proyecto.

J.P.F: A nosotros nos tomó mucho tiempo entender la complejidad del negocio. Es igual como lo que nos ha pasado en el mundo del diseño y es que hemos ido aprendiendo a los trancazos haciendo las cosas porque el papá de ninguno es editor, ni estudiamos el mundo de la edición, porque eso acá nunca ha existido, de

hecho creo que acá en Colombia no existe la carrera de editor. Hay como un pequeño diplomado del Caro y Cuervo, pero aquí no hay nada más. Por eso siempre entender ese tipo de prácticas es tan complejo, porque aquí en realidad nadie sabe cómo se hacen esas cosas. Entonces uno lo va haciendo y experimentando y más cuando uno arranca así con proyectos tan personales.

Distribución/Desarrollo

J.P.F: Sí, al comienzo eso era muy mano a mano, como llevando a poquiticas librerías, mirando si se vendía o no se vendía, mirando cómo era todo el tejemaneje de las comisiones, y cobrar. Pero también fue que nos tomó mucho tiempo entender que el problema no era hacer los libros solamente. Eso en realidad parece una bobada pero nos tomó mucho tiempo entenderlo. Las energías estaban al comienzo muy enfocadas en conseguir la plata, en pensar que el papel es así, que el proyecto es así, que el diseño es así ; que tener los libros durante mucho tiempo era como la meta y después uno se empieza a dar cuenta que uno se va llenando de cajas. Es tonto, pero uno se demora en entender mucho que tener el libro es solo casi que el 50% del proyecto y después hay que venderlos: cómo venderlos, cómo se exhiben, cuáles son los canales más interesantes para llegar a las librerías. Y ese es un aprendizaje en el que en realidad todavía estamos. Así ya hayamos aprendido no es que ya esté, pero yo creo que ya con el proyecto de la distribuidora hemos avanzado mucho en eso. Y por el otro lado, hemos empezado a movernos un poquito más por fuera en la medida de lo posible: en ferias, con algunos contactos precisos con librerías afuera, estudiando posibilidades de distribución afuera y ya hemos vendido unas cosas afuera, ese es como el camino.

Derechos de autor / Oficio editorial

(Llega Andrés Fresneda)

J.P.F: Una de las cosas que para nosotros es importante es que la editorial sea una plataforma de difusión para el trabajo de los autores que estamos publicando. Y en ese sentido, nuestra preocupación no es una preocupación por abarcar los derechos, por como limitar las posibilidades, y que si eso se mueve tenga que moverse por intermedio de nosotros. También es importante llegar a acuerdos y a medida que hemos ido avanzando nos hemos dado cuenta que los libros se pueden vender por fuera, que se pueden vender los derechos, pero no estamos buscando un acuerdo puntual para quedarnos con la propiedad o la restricción de los derechos de los demás sino que más bien es un acuerdo para que las cosas funcionen y circulen. Que eso nos pasa con Power Paola. Ella está en Argentina y Liniers le dijo que le vendía las cosas en otros lados y pues mejor que los venda él que tiene una mejor posibilidad que nosotros. Más que decir que decir que si alguien publica con La silueta, le restringimos las posibilidades a otras cosas. También eso va en medida en que la editorial va teniendo visibilidad. Cada vez la editorial va teniendo más visibilidad entonces ahí es más posible vender esos derechos afuera, que hemos estado participando en ferias. Estamos a punto de hacer *Virus Tropical* (Power Paola) en portugués. Y a medida que la editorial empieza a tener un poquito más de cuerpo, empiezan a abrirse más esas posibilidades que vamos a organizar cada vez más. Pero de todos modos para nosotros La silueta es una plataforma de difusión, no una camisa de fuerza.

J.P.F: Con nuestros autores, manejamos un porcentaje que son ejemplares. También eso tiene que ver con lo difícil que es vender. Porque a veces los libros se demoran un mes en hacer el reporte, dos o tres meses en pagar y a veces no pagan, entonces es como dar un reporte de 30000 pesos o 40000 pesos y eso se vuelve un poco desgastador y desilusionador. Entonces también los ejemplares pueden ser mejores. Damos esa posibilidad y han preferido los ejemplares.

Coediciones/Distribución/Distribución en el extranjero

J.P.F: En realidad, hemos tenido la voluntad de participar en otros espacios y eso tiene que ver con un ejercicio de trabajo acumulado. Es decir, Cali tiene una librería Lugar a dudas, entonces hablamos con ellos pa presentar un libro, vamos y se genera el contacto. Cada vez que hemos tenido la posibilidad de participar en ferias hemos ido. Fuimos a Brasil a una feria de editorial independiente que hizo Vermelho. Hicimos ese esfuerzo y esos ejercicios van generando relaciones que se mantienen en la medida en que uno sigue continuando con el proyecto. Entonces eso deriva en otras invitaciones, y eso en general es más informal y menos programático de digamos tener un gran plan de expansión. Po ejemplo, el fondo de Cultura Eco nos hizo una gran compra para México, como que van pasando pasitos y pasitos pero tampoco es que estemos conquistando el mundo. Son pequeños ejercicios puntuales que al verlos juntos es como poner una patica en otros lugares y eso hace que se vaya conociendo el proyecto.

J.P.F: Para movernos afuera, a veces hemos conseguido apoyos y también parte de eso es inversión nuestra. Asumimos que vamos a algún lugar y esperamos que la venta de los libros pague esa participación en ese lugar. A veces no ocurre. En Vancouver, que nos invitaron, nos pagaban una parte del pasaje. En Boloña, que estuvimos este año, la Cámara y el Ministerio de Cultura hicieron una convocatoria y nos la ganamos. Pero hay otras en las que hemos pagado nosotros, como a Brasil.

Asociaciones de editores

J.P.F: Nosotros somos socios fundadores de la REIC. La verdad, nosotros participamos en REIC al principio pero ese proyecto se desdibujó mucho y salimos de eso.

Pregunta: ¿por cuestiones ligadas a la calidad?

J.P.F: (Silencio) Como dicen los políticos, sin comentarios (risas).

J.P.F: Digamos que lo que pasa con REIC es que viene como de una iniciativa estatal vinculada con el programa Bogotá Capital mundial del libro. Y ahí hubo como una iniciativa en la que se agruparon una serie de editores, pero también bajo unos beneficios que eran unos beneficios del Estado. La diferencia de lo que está pasando ahora con La Diligencia o lo que pasó con La Ruta es que se agrupa uno realmente por afinidades y para sacar proyectos adelante en conjunto. Nos vamos en conjunto para Guadalajara. Nos hemos unido para la Feria del libro entonces compartimos dos stands grandes que tenemos. Estamos creando la distribuidora. Y es como que esos ejercicios comunes, resuelven problemas comunes y se vuelven problemas gremiales. Pero tiene también que ver con generar relaciones de camaradería, de amistad, de respeto, que eso se va creando lentamente. Y por eso La Ruta de la independencia, en vez de crecer lo que pasó es que ha decrecido y ahora se llama La Diligencia y somos más poquitos porque ese ejercicio de camaradería no es fácil y sobre todo con la forma de actuar colombiana de darle codo al que está haciendo lo mismo que hace uno en vez de asumir que es un colega.

Boom de las editoriales independientes / Grandes grupos

El boom de la independencia:

J.P.F: Eso tiene que ver con producción de contenidos y con calidad en torno a la producción de esos contenidos. Antes tal vez se podía pensar que los únicos validadores y legitimadores de esos contenidos eran las grandes editoriales, o los procesos editoriales en casas que tenían una gran distribución, y no, nunca las pequeñas editoriales. Y con esos nuevos procesos, que también van ligados con las nuevas tecnologías, van saliendo una cantidad de nuevos contenidos que son muy interesantes. Y esa diversidad que tienen esos

contenidos ha hecho que se centre la atención en esas pequeñas ediciones, publicaciones que no tienen esos grandes alcances, esos grandes tirajes pero pueden tener contenidos interesantes. Inclusive en la Feria de Frankfurt del año pasado había atención particular en la autoedición. Y es que están pasando cosas: ya no hay ediciones masivas de 10000 ejemplares o más que garanticen que el libro tenga gran calidad, sino más bien muchas veces casi que es al contrario. Y también en la medida que empiezan a salir esos emprendimientos pequeños, se pueden hacer proyectos pequeño, y eso hace que se vean muchas más cosas nuevas. Digamos, lo que puede invertir Alfaguara en producir un libro, con derechos, distribución, difusión, impresión, publicidad, toda la maquinaria que tiene, pues con eso se pueden hacer fácilmente 50 o 100 libros de pequeñas editoriales.

Organización interna

J.P.F: En la editorial somos dos, nosotros dos. En el estudio podemos somos 9 con la contadora y la persona que nos ayuda con la logística.

Principales problemas/Ventajas

J.P.F: Yo creo que en este momento la gran ventaja que puede tener cualquier editor chico es creer profundamente en su proyecto. Y en la medida en que puede creer en ese proyecto puede sacar cosas interesantes. Porque son emprendimientos que tienen más que ver con creer en algo que digamos hacer un estudio de mercado del libro pa ver si el libro funciona o no funciona. Tiene que ver con el sentir.

J.P.F: La dificultad que hay grande es la distribución y la posibilidad de hacer visible el proyecto. Porque como le dije nos hemos dado cuenta que una cosa es hacer los libros y la otra es visibilizarlos, distribuirlos, darle vida a esos libros es bien difícil. Y el mercado tampoco es que sea un mercado particularmente grande. Pero es un mercado que un no ve en otros lugares y también la editorial independiente son pequeños tirajes, cuando hay ferias independientes afuera no es tanta la gente que está ahí, son mesitas chiquitas igual que acá.

Independencia

Pregunta: ¿Para ustedes qué significa ser un editor independiente? ¿Qué significa la independencia editorial?

Andrés Fresneda: « A mí es que cada vez me cae más gordo el término 'editorial independiente' (se ríen). Es que siempre estamos en desacuerdo.

J.P.F: En realidad, como nosotros lo ponemos es poder hacer el tipo de libros que nosotros quisiéramos que existieran. Es como poder creer en una serie de proyectos, de autores y tener el privilegio de hacerlos. Eso es lo más valioso que tiene La silueta como editorial y ver cuando hacemos los libros que pasa con los autores y qué pasa con la editorial. Eso ha sido muy interesante poder verlo y querer seguir viéndolo.

(Es el único momento en la entrevista en que los dos no están totalmente de acuerdo)

A.F: Sobre el término en sí es más como que se ha vuelto de moda y se vuelve como un caballito de batalla, pero no sé qué opina Juan Pablo.

J.P.F: Pues es un término que puede ser muy vacío, pero es que cómo más puede uno hablar de eso: ¿editoriales jóvenes? Ahí hay una problematización de generaciones que usted la mencionaba y aquí pasa mucho. Es que se habla mucho de los editores independientes pero es que también antes había otra gente haciendo cosas: El Ancora, Carlos Valencia editores. Hay gente que ha hecho cosas muy valiosas y como que se quedaron por fuera y ellos de alguna manera serían como unos editores independiente con todo el mérito

del caso. Entonces ahí hubo un corte generacional como la música *indie* o alternativa y como que caímos ahí también nosotros de algún modo. Es difícil.

Luna libros

Entretien avec Catalina González

Juillet 2014

Comienzos

Primero que todo hay que hablar de los fundadores de Luna Libros : Juan Camilo Sierra, que trabajaba mucho en libros, fue gerente del Fondo Cultura Económica, ahora volvió, pero sí, ha sido como una persona que trabajaba con arte y con libros y un gestor cultural muy bueno. Y Darío Jaramillo, escritor y subgerente cultural del Banco de la República por veintipico de años. Entonces a ellos se les ocurre fundar una editorial, y desde el principio me llaman para que yo sea su editora. Entonces yo estoy desde el principio. Eso fue en el 2008, como en agosto, ahí arranca la editorial.

Pero yo ya había trabajado con ellos. Te voy a contar de dónde nos conocemos. Yo soy de Medellín, yo estudié literatura en la Universidad de Antioquia. Luego me vine a Bogotá y aquí empecé a trabajar en editorial en la misma editorial de Antioquia. Empecé en el 95, imagínate, o sea desde que estaba en el 2do semestre de la carrera, entonces ya casi voy a cumplir 20 años trabajando en el mundo editorial. Entonces empecé primero en la revista del departamento, Lingüística y literatura. Luego fui a trabajar en la revista de la Universidad de Antioquia, trabajé con Luis Fernando Macías, Elkin Restrepo. Esa fue como toda mi escuela, que estuvo muy bien. Luego, cuando me gradué, empecé a trabajar en la imprenta también de la Universidad, como correctora de pruebas. Entonces medio tiempo en la revista de la Universidad, como asistente de dirección y luego corregía pruebas. En el 2002 hubo una coyuntura y me vine a vivir a Bogotá. Aquí empecé a trabajar como directora de estilo, quería *freelancear* un rato, pero a los tres meses de haber llegado ya tenía trabajo fijo. Empecé a trabajar en Intermedio editores ya como editora como tal. Y ahí estuve como 2 años y medio. Fue un aprendizaje de hacer libros de todo, de concina, un atlas, de autoayuda, de literatura de todo. Intermedio es del Círculo de lectores, digamos, es una editorial netamente comercial.

Entonces pasé de una revista universitaria a una editorial comercial, el cambio fue brutal. Pero aprendí mucho de edición, de cómo hacer un libro de cualquier cosa. También, aparte de Intermedio, me llamaron para ser la editora externa para hacer la colección de poesía de la Nacional. Un trabajo pues por contrato y montamos ese proyecto con Francisco Montaña, director de divulgación cultural de la Nacional. Además debo decirte que yo escribo poesía, y tengo como ese lado de escribir poemas. Entonces editar poesía me encantaba porque compensaba toda la edición comercial que estaba haciendo con la colección de poesía. Eso fue muy chévere y justo en ese momento, Juan Camilo Sierra que era el gerente de FCE le pregunta a Montaña por una editora y él le da mi nombre. Me hace una entrevista y yo pues ya estaba agobiada de Intermedio, porque a mí lo que me gusta es la literatura. Entonces salió la oportunidad de ser la coordinadora editorial de la filial aquí en Colombia y ahí empecé en el Fondo, casi 5 años. Y ahí ya el aprendizaje era hacer coordinación editorial, coordinar equipos. El fondo tenía un proyecto muy ambicioso entonces yo coordinaba el equipo de traductores, de correctores, de diseñadores, etc. Fue un aprendizaje importante, conocer ese prodigio que es el FCE, me tocó la inauguración del Centro Gabriel García Márquez. Y en ese momento con la construcción del Centro hubo un momento como difícil, Juan Camilo se va del fondo, llega un nuevo gerente, quieren rebajar el plan editorial, entonces ya no estoy de planta sino que empiezo a trabajar como editora externa, entonces eso me dio la oportunidad de empezar el proyecto de Luna libros también. Entonces en ese momento tenía dos trabajos: trabajaba con el FCE y empezamos a armar el proyecto de Luna.

Luego, hay como un cambio importante en el 2010. Yo me gano la beca de la Fundación Carolina y me voy a hacer el curso intensivo de editores, 5 semanas en España. El curso era en la Complutense, un curso intensivo, 14 latinoamericanos, una maravilla, porque era un poco pensar los asuntos de la edición ya de una forma académica, desde otros puntos de vista. Ahí por ejemplo estaba la parte eco, la producción, divulgación, tipografía, de todo, y lo bueno era intercambiar puntos de vista con otros editores de

Latinoamérica y ver la visión desde España también, y en ese momento empezaba duro la crisis. Y ahí empezamos a tener también esa visión como de la edición independiente.

Yo cuando me fui a España ya no seguí con el fondo, seguí solo con Luna y yo dije pues yo también quiero tener un proyecto editorial y cuando volví les propuse a Darío y Juan Camilo que yo también quería ser socia y así fue. Y cuando volví, yo llevaba siendo la directora editorial desde el comienzo.

El primer libro lo sacamos en el 2009, a finales. Empezamos con una traducción del francés de un libro de Attali, que no había sido traducido al español, *El hombre nómada*, entonces mientras hacíamos esa traducción, de 480 páginas, pues nos tomamos un tiempo en salir al mercado. Y cuando vuelvo de España, empiezo a llevar también la parte comercial. Intenté dar ese salto de lo editorial a lo comercial, desde cero, pues, porque en general los editores pues hacen el libro y ya. Entonces yo creo que es muy importante que el editor salga del escritorio y vaya a la librería, que fue lo que me empezó a tocar a hacer.

Distribución

Porque por lo general, en las grandes editoriales o en las instituciones, el editor edita los libros y los comerciales se encargan de vender. Entonces el editor dice ese ya no es mi problema si el libro se vende o no. Entonces a mí en el 2010 me tocó empezar a hacer ese ejercicio (y con su larga carrera de editora, muy bueno), ver a las librerías y hacer la distribución propia. Porque habíamos decidido en ese momento que pagar por la distribución no nos daba, o sea que nos tocaba hacer el trabajo nosotros para que el margen fuera mayor, por lo menos ganarse ese 20 del distribuidor. Y me empecé a dar cuenta que el editor puede vender los libros, porque él sabe tanto del libro que ese conocimiento ayuda dárselo al librero y ese es un argumento de venta importante. Y compartir esa experiencia de lectura bueno sobre todo en las librerías independiente donde uno puede hablar de libros con el librero de tú a tú.

Entonces lo otro que uno aprende es que cuando te pones a editar también te pones a pensar más en eso, en lo comercial, en el sentido de cómo le voy a hablar a un librero después. Ya miras el libro de otra forma, cómo lo voy a presentar, cuáles son los argumentos, cuál es su potencial, estar más cerca de los lectores y de los libreros y tener más percepción de nuestros libros, de cómo reciben los lectores y los libreros los reciben, no solo en el contenido sino también en la apariencia, en el objeto.

(A principios de 2011 llaman otra vez a Juan Camilo del FCE para que vuelva a ser el gerente, él se encargaba de la gerencia en Luna, y ahí e proponen que me encargue de todo. Y a partir de ese momento yo me encargo de la gerencia y él ya no tiene participación porque tiene exclusividad con el Fondo. Entonces empiezo a llevar la gerencia, además de lo editorial y de lo comercial también y bueno hasta hoy).

Organización interna

Hoy seguimos siendo Darío y yo, de socios (A principios de 2011 llaman otra vez a Juan Camilo del FCE para que vuelva a ser el gerente, él se encargaba de la gerencia en Luna, y ahí e proponen que me encargue de todo. Y a partir de ese momento yo me encargo de la gerencia y él ya no tiene participación porque tiene exclusividad con el Fondo. Entonces empiezo a llevar la gerencia, además de lo editorial y de lo comercial también y bueno hasta hoy).

Pero hace un año empezamos a querer tener una distribución en conjunto de varias editoriales independientes que se llama La Diligencia.

Distribución / Librerías

Yo obviamente ya me iba a enloquecer con tanta cosa, entonces empezamos a buscar eso y digamos que esa parte comercial empezó a trasladarse a La Diligencia.

Porque antes de La Diligencia, la distribución yo la hacía en todo el país. Digamos con las librerías pequeñas en otras ciudades y también a través de La Nacional y la Panamericana.

Pregunta: ¿Cómo funcionaba?

Digamos, yo soy de Medellín, entonces la gente ya me conoce allá entonces simplemente yo llamaba por teléfono, se mandaban los libros por correo, y lo mismo en las otras ciudades. Digamos, la concentración de las librerías en Bogotá es muy alta, creo que es del 40%. Entonces ciudades pequeñas donde no había librerías es a través de la Panamericana. Pero en otras ciudades como Manizales, Medellín, Cali se hace a través de pequeñas librerías. Y otras como Barranquilla, Cartagena, pasan por La Nacional. Entonces la distribución estaba casi cubriendo todo el país donde hay librerías.

Y entonces hace un año Sergio está llevando la distribución y ahí vamos. No ha sido fácil porque cada editorial tiene sus formas y sus particularidades, pero estamos en el esfuerzo de unificar todo eso. Todavía no hemos creado una empresa, pero la idea es crear una empresa que se llame La Diligencia para unificar todo, la facturación, la cartera. Pero queríamos ir despacio para ir haciendo un plan piloto a ver cómo funcionaba y digamos que ahorita estamos mirando cómo va para saber si vamos a crear la empresa en la que en principio tres o cuatro editoriales seríamos socias y el resto clientes.

Eso ha tenido alivios pero también obstáculos. Porque la distribución es como el punto más álgido de cualquier proyecto ed. O sea uno hace los libros y tal pero el problema es tenerlo en las librerías, hacerlo llegar a las librerías, ese es como el punto clave.

Organización interna / Redes sociales

Ahorita en abril contratamos a Isabel Calderón, una chica que nos está llevando toda la comunicación digital, porque yo no tenía tiempo de estar en redes. Entonces relanzamos nuestra página web, que creo que quedó muy bien y estamos en *facebook* y en *twitter*. Entonces ella está a cargo de eso. Y a partir de junio empezamos a publicar un blog que se llama gozar leyendo, que lo escribe Darío. Recomendaciones de libros, no solo de Luna sino de todo. Y nos ha ido muy bien. Porque realmente lo que queremos construir es una comunidad de lectores, de gente que goce leyendo que ame los libros, un poco el espíritu de Luna.

Pregunta: ¿Y ustedes 3 logran sacar un salario?

Mira, Darío participa como socio. No cobra honorarios para Luna. Él lo hace sin cobrar. Pero nosotros no somos empleados. Yo tengo honorarios por la parte gerencial y también por cada libro de la editorial. Y a Isabel si se le pagan unos honorarios mensuales, pero por honorarios. Nómina no tenemos. También tenemos contratos con contadores y hace poco con La diligencia tenemos una casa donde tenemos las bodegas de 4 editoriales. Tenemos las bodegas de La Silueta, Laguna, El peregrino y Luna y el centro de operaciones de La Diligencia, su oficina y su bodega. Entonces por ejemplo a mí me hizo bajar los costos de arriendo porque yo tenía que pagar una bodega sola de Luna.

No tenemos oficinas, yo trabajo en mi casa, pero eso resolvió el asunto de ese costo adicional y ahí nos reunimos, está muy chévere la casa. Queremos luego hacer una programación cultural también ahí.

Catálogo

Desde el principio nos fijamos una hoja de ruta. Pensamos desde el principio en 3 colecciones y en características gráficas de cada colección. Y si miras en la web nuestros libros, cada colección tiene un logo.

La colección de América quiere presentar contenido sobre América desde América. Tenemos una Historia del teatro en América Latina desde la Colonia hasta hoy, y también de la pintura en América hispana (3 tomos), y esa colección tiene un formato más grande porque son estudios más panorámicos. Esos libros son más para investigadores aunque queremos que estén escritos de una forma para que un lector interesado también lo pueda leer. Y a esa colección le nacieron 2 hijitos, una serie de biografías de personajes latinoamericanos o que hayan hecho su vida en Latinoamérica. El primero es sobre un pintor alemán del siglo XIX Johan Moritz R y ahorita lanzamos una biografía sobre Jorge Isaacs. Queremos hacer biografías subjetivas de personajes. Y hay otra serie sobre Colombia, como pintores en el escenario teatral, solo sobre Colombia.

Tirada

Entre 1500 y 1000 ejemplares (Colección América)

Catálogo

Colección de creación, donde más títulos hemos publicado. Es una colección abierta: ensayo, poesía, narrativa, crónica, y queremos especializarnos en esos géneros. Solo publicamos una novela, una traducción de Samuel Johnson, pero queremos diferenciarnos en no publicar novela ahí. Johnson fue un ensayo, y le gusta mucho a Darío, y actualizamos esa traducción, fue propia, pero nos ha ido mejor con el ensayo, la crónica y la poesía.

Tirada

En la colección Creación. Te cuento que de poesía sacamos 2000 ejemplares. El libro más exitoso que hemos tenido es una antología de poemas de amor y de desamor de Darío que se llama El amor del olvido. Ese fue nuestro primer libro publicado que salió a finales del 2009 y mira que ya se agotó. En la Feria del libro pasado sacamos la segunda edición (de 1500, pero la primera fue de 2000). Una selección de 100 poemas colombianos, también sacamos 2000 y al libro le ha ido bien. En la colección de Creación, los tirajes van entre 1000 y 2000.

Ahora, debo aclarar que en esta colección, en estas series de poesía queremos centrarnos en las antologías. Y ahorita queremos sacar 100 poemas en español, con selección de Manuel Borrás, el editor de Pre-textos. Entonces no es un libro cualquiera de poesía. Las antologías dan un panorama, es una selección digamos decantada, es mejor que nos vaya mejor con eso.

Y hemos publicado crónicas y ensayos de novelistas, pero no novela. Nosotros creemos que la novela es otra cosa muy distinta para mercaderla, pa todo eso, y queremos quedarnos más con lo que te dije, fue nuestra decisión, de especializarnos en ensayo, crónica y poesía. Tenemos el libro de María Cristina Restrepo, novelista, publicada por Seix Barral, El miedo, crónica de un cáncer, que es un testimonio literario. (Ver sobre coger autores de grandes editoriales pero sobre otro género, para hacerse un rinconcito) Digamos

vamos a sacar el libro de Rafael Baena, escritor, Una persona con 4 patas, que es su visión personal del caballo, su vínculo, y una historia del caballo en la humanidad.

Nos gustan mucho esos géneros (ensayo, poesía, crónica). Y es un terreno inexplorado, y por eso nos gusta especializarnos en eso, porque además en este momento de explosión de editoriales independientes, el chiste ahí es diferenciarse, y diferenciarse también con los contenidos. Y la forma, los libros de la colección Creación son libros pequeños, 11 x 27, casi de bolsillo, pero con tapa dura. Eso le da la diferencia al libro.

Cada colección tiene su logo, su forma gráfica y también una frase. En América es: El norte es el sur (la frase de Joaquín Torres García). Creación, verso de Jaime Jaramillo Escobar, que también es el espíritu de la editorial: Suelen decirme a manera de crítica que vivo en la luna. Y en Humanidades: Solo buscando las palabras se encuentran los pensamientos (Joseph Joubert).

Entonces la colección Humanidades: traducciones y textos escritos en español sobre todo sobre historia y filosofía. El 1ro, *El hombre nómada* de Attali, que le fue muy bien al comienzo, y ha sido el que ha tenido mayor tiraje: sacamos 3000. Todavía tenemos algunos, el tiraje fue un poco excesivo, pero ya solo nos quedan 1000. Y ahorita ya en Humanidades estamos entre 1000 y 2000.

Sobre el diseño, tenemos un director gráfico, Hugo Ávila, que ha trabajado en El Malpensante, que hizo el diseño de Arcadia, y yo con él llevo trabajando muchos años en el Fondo de cultura, y él está desde el principio en Luna, con él hemos construido la editorial.

Traducción

La editorial nació con un espíritu de traducir (nuestro primer libro fue el de Attali, que le había encantado a Juan Camilo que lo había leído en francés). Obviamente eso tuvo algunas complicaciones al principio porque comenzar con una traducción tan grande y costosa fue complicado.

La financiamos con 2 apoyos, del Centro nacional del libro que nos dio un apoyo a la traducción y también el gobierno francés nos pagó el anticipo a la editorial francesa (con el programa de ayuda a la publicación de la embajada de Francia).

Lo de la traducción es muy importante porque no se está haciendo mucho, pero nosotros sabemos que cuesta mucho, pero vale la pena.

Pero digamos para ese libro contamos con que seguía activo el programa de ayuda a la publicación de la embajada, eso ya no está (ellos pagaron las regalías, y eso cubre casi todas las regalías). Ahora, el gobierno francés cambió un poco las políticas, a no ser que sea el Victoria Ocampo que está en Argentina que está desde hace mucho rato, ellos quieren es fomentar la coedición latinoamericana, quieren que los libros circulen en otras partes, no quieren que se queden solo que se queden en un país, eso a sabiendas que el mercado América latina tiene muchos problemas con la distribución entre países, entonces lo que hicieron fue hacer ese programa a la coedición.

También sacamos otra traducción, *La fábrica del hombre nuevo*, que le ha ido muy bien, y ahí lo que hicimos fue coeditar con el Fondo de cultura Eco, entonces fue buenísimo porque el libro cabe perfecto en el catálogo de filosofía del Fondo y el acuerdo con ellos fue para que hicieran la distribución mundial, entonces eso garantiza que podamos llegar a todas las filiales (casa matriz en México y a las filiales).

En Argentina, tienen el programa Victoria Ocampo, y ahí está centralizado el programa de ayuda para la coedición, el Supervielle, y aplicamos para eso, y lo vamos a editar con Almadía, y nos van a dar plata. Entonces eso no cubre la totalidad, pero ayuda, y al coeditar también te ayuda porque repartes los gastos.

Nosotros tenemos unas traductoras, Emma Rodríguez, jubilada de la escuela de traducción del Valle, y ahora En busca del paraíso (coedición con el Fondo de cultura) y el segundo Attali, *Faros*, 24 biografías, es sale con Almadía.

Coediciones / Ferias del Libro

Las coediciones son parte de eso (De su lado marcado en la presentación de la edición sobre América y el continente y eso) y también vamos a empezar a distribuir los libros en México con la edición Almadía. Eso es una buena cosa.

Uno va despacio, pero la idea es armar redes. O sea, con Galo en Chile, con Eterna Cadencia en Argentina, ya nos hemos empezado a conocer, y todo eso en las Ferias internacionales, sobre todo en Guadalajara.

Para Guadalajara, nosotros nos pagamos el viaje y hemos tenido apoyo de *Proexport*, que nos financia la mitad del pasaje, pero sí es por cuenta de nosotros, per ovale la pena.

Uno conoce a la gente.

Digamos ahora la coedición con Almadía, la distribución, todas esas cosas permiten que la edición empiece a abrirse. Porque el mercado colombiano es chiquito. Entonces es bueno tener también una salida.

También nos ha ayudado hacer algunas ventas institucionales, como al Conaculta hace un par de años, a las librerías Educal de México...

Libros al año

Veníamos con 4 al año, más o -, y este año vamos a sacar 8, pero yo creo que el número ideal es entre 4 y 6, este año es excepcional, es una coyuntura especial, porque el año pasado se nos colgaron dos.

Derechos de autor

Tenemos un contrato de edición en el que pagamos regalías. El 10% sobre el precio de venta al público.

Asociaciones de editores

Nosotros, es decir esta nueva generación de editores independientes nos empezamos a unir con un fin muy particular que fue participar en ferias. El afán era comercial. Básicamente hacer unión para participar en ferias. Entonces en la feria del libro de Bogotá, en ferias regionales, en todo. Eso fue la Ruta de la independencia. Al comienzo nos fue muy bien, nos permitió ir a Guadalajara dos años, todo eso, a eso le salió un hijito: *La Diligencia* : proyecto que quiere formalizarse y enfocado a la distribución, es un proyecto de más largo aliento.

A nosotros sí nos ha costado dar el paso para formalizarnos. Porque hemos visto que queremos estar muy seguros antes. Esperamos que eso se haga pal próximo año.

Qué pasa con la REIC, es que ellos empezaron al revés. Empezaron formalizados. Hace un año la Cámara del libro empezó a ver la importancia de estas editoriales, y de la unión, también. Porque tuvimos buena prensa, hicimos bullita en prensa, entonces la Cámara dijo, queremos que se unan, queremos abrirles un espacio acá. Entonces el año pasado la Cámara creó el Comité de editoriales independientes donde estamos todos y empezamos a mirar cosas. Fuimos a la Feria del libro de Los Ángeles y llevamos una representación de 12 editoriales independientes, sin distinción que fuera REIC o Ruta o nada, y eso fue chévere porque fue empezar a unirnos.

Porque tenemos recorridos distintos y también posiciones distintas frente a la edición, pero bueno, somos independientes.

Las posiciones distintas son, por ejemplo, digamos que nosotros, La Ruta, nos hemos enfocado en lo comercial, ellos se han enfocado mucho más en los apoyos del Estado. O sea, nosotros creemos que los apoyos del Estado son importantes, pero nosotros no estamos esperando solo eso. Nosotros decimos, bueno, si el Estado dice que no, pues lo hacemos por nuestra cuenta.

Pero unirnos, a pesar de las diferencias, es aprovechar de nuestras experiencias. Aprovechar la gestión que la REIC ya ha hecho con el Estado y un poco contagiar también contagiar nuestro afán comercial, el de la Ruta, al resto.

Yo soy la coordinadora del Comité de editoriales independientes y tengo representación en la Junta directiva, o sea yo los represento a todos en la Junta. Ahorita estamos tratando, este año, que tengamos un callejón de independientes en la Feria de Bogotá (digamos en Guadalajara hay un callejón para editoriales independientes nacionales y otro para independientes internacionales), pero esto es muy difícil. No es que todos queramos tener el mismo stand, pero sí estar como en el mismo sitio geográfico para que la gente entienda.

El año pasado, digamos, los de La Diligencia estuvimos juntos en 60m2 y eso ayuda.

Independencia

Primero, en que no dependemos de estructuras más grandes. Somos empresas pequeñas que se auto-gestionan. No quiere decir que no necesitan apoyos, ayudas o todo eso. Pero son más bien estructuras que necesitan alianzas y yo creo que en ese sentido las redes de editoriales son claves. Porque se unen los pocos recursos y también las pocas personas, porque no somos muchos en cada editorial.

Y también hay principios en la medida de publicar lo que se quiere. Como no hay recursos para publicar muchas cosas, hay que escoger muy bien los contenidos. También hay una relación mucho más directa del editor con el autor y con el librero. Todo funciona a un nivel mucho más íntimo, por decirle de alguna forma. Todo tiene un seguimiento muy directo entre los eslabones de la cadena. Es decir, el autor se entiende directamente con el editor y el editor con el librero. Y también el editor con el lector, cuando estamos en las ferias.

Esas relaciones de los actores tradicionales de la cadena editorial se hablan de tu a tu y eso es muy específico de las editoriales independientes. En la editoriales grandes eso no es posible, el autor se entiende solo con el editor y hasta ahí. Son como teléfonos rotos. Y el comercial con el librero y hasta ahí. Y el lector con el librero. Nuestra relación es más directa.

Y también está el concepto de la bibliodiversidad. Yo creo que para las editoriales independientes, los libros no solo son productos, son objetos culturales. Tienen otro sentido editar, no solo generar ganancias y rentabilidad tras hacer estudios de mercado. Nosotros buscamos los libros que queremos leer nosotros y queremos compartirlos con otros lectores.

Lo nuestro es a una escala más pequeña porque queremos hablar con lectores, no solo con compradores de libros.

Boom

El boom de la edición independiente hoy se debe simplemente a la crisis de las grandes editoriales. Las grandes editoriales están en crisis, porque el modelo que ellas crearon, de grandes anticipos, de tener unas estructuras muy grandes, de no tener en cuenta al lector, de repetir muchas veces el mismo libro, distinto

pero el mismo, y el lector se empezó a cansar. Y a publicar demasiados libros también. Que fue parte también de la crisis en España, porque ninguna librería ni ningún lector absorbían eso, un millón de títulos al año, aunque claro, nos los mandaban acá.

Para mí ese modelo de edición solo comercial, de solo vender productos reemplazables, entra en crisis.

Entonces qué pasó. Digamos acá en Colombia pasó lo de Norma, en el 2011, y eso dejó un hueco en el mercado. Entonces la crisis de editar de los grandes, creó huecos en los mercados y mucho lector se dijo no estoy encontrando los contenidos que quiero, y aquí además hubo la desaparición de Norma, que además habla de la crisis de la que hablo, en la que se miró el sector editorial mirando solo los números. Si miráramos solo eso no existirían los libros. La inversión es costosa y la tasa de retorno lentísima. Si se mira lo editorial solo desde lo financiero no existiría esto, no es el negocio más rentable.

Entonces la edición hay que mirarla de otra forma, y los independientes estamos intentando hacer eso, en cuestión de los libros que queremos ofrecer a los lectores y que ya no están porque las grandes están mal y Norma no existe más. Colombia es un mercado muy desatendido, hay mucho por hacer.

Luna quiere construir una comunidad de lectores, ese es el objetivo. Y cada vez llegar a más lectores, ampliar esa comunidad. Y otro de nuestros objetivos era tener libros en otras partes de América Latina y ya vamos a llegar a México, porque nuestro catálogo tiene una vocación latinoamericana, y ahí estamos llegando poco a poco. Y es muy importante ir construyendo redes, que no tienen que ser formales necesariamente, pero sí crear redes de editores, porque a veces la formalidad estorba también y crea organismos rígidos. Para mí las redes deben ser flexibles, así funcionan mejor.

Pregunta: ¿Tienen una plataforma de servicios editoriales?

Eso lo hacemos cada vez menos. Eso lo hemos hecho, hemos hecho publicaciones para instituciones, una para el Centro Regional para el Fomento del Libro en América Latina y el Caribe (CERLALC) y otra para una asociación de gestión humana. Sí lo hemos hecho y esa puerta no está cerrada, pero yo creo que es muy importante diferenciar esos servicios editoriales del catálogo, que es lo que no hacen unas editoriales, y eso no se debe hacer. En el catálogo de una editorial debe estar por lo que apuesta la editorial. Pero esos servicios quitan mucho tiempo. Y bueno, dan plata, pero en una estructura tan pequeña copa los espacios de publicación. No queremos depender de eso para subsistir. Preferimos apostarle más al catálogo y a las alianzas y a las coediciones que a los servicios (también llevamos 4 libros con la Universidad del Rosario, y con el Fondo Eco y Almadía y para las traducciones con el apoyo del gobierno francés). Entonces esa es nuestra apuesta.

Rey + Naranjo

Entretien avec Carolina Rey

Juillet 2014

Comienzos

Rey Naranjo nació en el 2010, con John Naranjo que es mi esposo y yo.

El es diseñador gráfico y trabajó durante 5 años como director de Arte de la revista El Malpensante y trabajó en El Tiempo, en proyectos especiales como director de arte, y con toda su experiencia anterior al salir del tiempo decidimos comenzar con la editorial.

Yo soy fotógrafa y he trabajado en cine, yo estudié cine y fotografía, y he trabajado con El Tiempo, El Malpensante, Panamericana, Santillana, varias empresas editoriales.

Entonces decidimos arrancar con la editorial y arrancamos con un libro que se llama La fascinante historia de las palabras, que es un diccionario etimológico de Ricardo Soca, que es un periodista uruguayo. El libro sale en el 2010. Tuvimos la grata sorpresa que fue un libro que se vendió muy bien. Estuvo entre los 10 más vendidos en la segunda semana de la Librería Nacional. Digamos que La Nacional nos ayudó un montón porque nosotros imprimimos 1000 libros y la La Nacional nos pidió 700. Y ese libro ya lo hemos reimpresso 4 veces y se sigue vendiendo muy muy bien. Y eso fue un espaldarazo para darse cuenta que una editorial no era un negocio tan loco.

Y de ahí en adelante sacamos los siguientes dos tomos de ese libro. Y esos fueron nuestros primeros 3 libros.

Y ha sido un proceso duro porque tener una empresa no es fácil y tener una empresa cultural mucho menos. Pero digamos que ha habido bastantes reconocimientos y momentos muy importantes para nosotros que nos dan como la fuerza para seguir trabajando.

Nosotros sacamos más o menos 7 novedades para la Feria de Bogotá y ahora vamos a sacar 2 novedades más, entonces 9 al año, pero eso es muy relativo porque el año pasado sacamos 3 novedades no más. Pero digamos que entre 5 y 7 novedades puede ser el promedio anual.

Tirada

Generalmente son de 1000, pero digamos con el libro de Gabo hicimos 5000 y acabamos de reimprimir 2000. Porque sabíamos que era un proyecto que podía tener bastante acogida. Para las bibliotecas públicas fue muy interesante, porque el año pasado nos compraron casi todo el fondo para las bibliotecas públicas en Colombia, pero digamos que sí, Gabo era una apuesta más grande, y como es Gabo, reimprimimos porque nos han pedido el libro en Chile, México y más para acá. Y digamos La fabulosa historia de las palabras empezamos con mil pero con las reimpressiones debemos ir en unos 6000 ejemplares.

Catálogo

Después (de La fabulosa historia) sacamos un libro, Los hijos de la roca, un libro de crónica que fue muy importante para nosotros, porque fue un premio nacional de crónica del distrito. Funciona que el distrito

elige unos premios y convoca a editoriales para que propongan si quieren editar el libro y el autor escoge la que más le interesa. Entonces hicimos esa propuesta y le incluimos a cada una de las 7 crónicas un cómic que ilustraba la crónica y ahí nació ver la posibilidad que podíamos ser generadores de cómic y eso fue importante para nosotros.

Después John viaja a Frankfurt.

Ferias del libro

Para nosotros siempre ha sido importante el tema de la ferias. Nosotros abrimos en el 2010 y desde el 2011 estamos asistiendo a la Feria de Guadalajara, de Frankfurt, hemos ido un par de veces a Bolonia, a Angoulême.

Preguntas: ¿Y cómo van?

El financiamiento es mixto. Por ejemplo, a Frankfurt hasta el año pasado Proexport financiaba algo si tu participabas en el stand de Colombia, pero ya Proexport descartó la feria de Frankfurt, ya Colombia solo va a Guadalajara, entonces recibimos de pronto medio tiquete, la Feria te da a veces noches de hospedaje, pero digamos que igualmente tenemos que hacer nosotros una inversión grande ahí, pero siempre nos ha parecido importante esa participación porque es la manera de ver qué es lo que se está haciendo afuera, ver qué podemos hacer nosotros como editores desde Colombia, cuál es la oferta que podemos generar ante lo que está sucediendo en el mundo y por eso nosotros nos creamos en marzo del 2010 y en noviembre del 2011 estábamos ya yendo a todas la ferias.

Catálogo

Entonces en Frankfurt John encontró un proyecto muy bonito de Jung Yumi, una coreana, y se coedito el libro, sabiendo que no iba a ser un libro que se iba a vender en seis meses, de hecho, solo hasta ahora lo estamos reimprimiendo, pero digamos que nosotros hacemos esas apuestas a veces también a largo plazo, no solo sobre la venta inmediata sino también sobre el autor, el libro, la calidad. Y este año nos ganamos el premio New Horizons (2014) con *La chica de polvo*, el libro de Jung Yumi, y ahí uno empieza a ver que esas apuestas si tienen un fundamento y como esto que hacemos en general es a largo plazo la retribución no es inmediata.

Y después de eso empezó nuestra colección de narrativa, reeditando dos libros de Andrés Burgos que habían salido en Norma, y editando a un autor brasilero muy importante que se llama Luiz Ruffato, autor muy importante tanto que el año pasado en Frankfurt, Brasil siendo invitado de honor, fue Luis el que abrió la feria con un discurso bastante polémico pero fue él el que representó Brasil. Y él también hace parte de esos escritores que son apuestas a largo plazo. Las ventas de sus libros son muy bajas, es una escritura muy distinta, pero John tiene eso de decir que el trabajo en el que tú crees es primordial y él dice yo estoy seguro que a Luiz algún día le van a dar el premio Nóbel. Se trata de sentir la calidad de lo que hay ahí y apostar por ella, independientemente de que la gente no la reconozca.

Entonces Luiz, junto a George Saunders, es uno de los autores más reconocidos de nuestro catálogo. Y bueno, en el 2012 entonces empieza la colección de narrativa. Después de eso coeditamos Chico y Rita con Sinsentido, con quien iniciamos una relación, pero Sinsentido se acabó. Es una lástima, aunque era una editorial solo de cómic, tenía muy buen gusto y era muy interesante, pero digamos que las cosas administrativas son más fuertes que lo otro.

Ahí seguimos con lo de Gabo, que fue una idea que salió de la editorial, y hablamos con Oscar Pantoja y los ilustradores para que nos apoyaran en el tema de la ilustración.

Organización interna

John es el director de la editorial, yo soy la directora de proyectos, con nosotros en este momento Lorenzo y Guadalupe que son nuestros hijos (risas) que también los incluimos y tenemos nuestro director de arte, Raúl, que trabaja con nos hace tres años y Cesar Garzón que es nuestro director de producción, que está desde el inicio, y está Paula otra chica diseñadora, y Daniela, asistente editorial.

Pregunta: ¿Todos de planta o *freelance*?

Estamos legalizando varias cosas (off the record) porque tú sabes que tener empleados es muy complicado, pero digamos que estamos tratando que todos puedan estar de tiempo completo, pero opa las empresas eso es una cosa cara, pero ahí vamos. Pero digamos que están con nosotros así hagan algunos cosas por fuera.

Catálogo

Entonces John desde El Tiempo ya venía pensando en hacer la vida de Gabriel García Márquez (GGM) ilustrada, entonces dijo ahora sí, se cuadró con Oscar, hablar de GGM más como el escritor, desde su infancia al Nobel a su vida ya de consagrado. Entonces hicimos el guion y los ilustradores hacen cada parte diferente. Eso se demoró dos años, porque la ilustración es lenta, complicada, muy cara, a veces algunos ilustradores no dimensión bien el trabajo, incumplimiento. El libro debería haber salido para la Feria de Frankfurt y de Guadalajara del 2012 pero no se pudo y nos invitaron al Hay festival de Cartagena del 2013 para presentar el libro allí, entonces ahí sí le metimos todo para terminarlo porque era un evento importante. El libro (Gabo) ha sido para nosotros un gran éxito sabiendo además que es nuestro primer libro de cómic, que seguramente los libros que vienen, ahora vamos a sacar digamos la vida de Juan Rulfo, y Gabo fue un libro muy reconocido por la forma en que está contada la historia, el personaje, claro, y también porque viene desde una editorial independiente y Gabo, pues bueno, ya está la coedición en España, Argentina, Brasil, Perú.

Pregunta: ¿Con quién?

En Argentina, con Galerna, en España con Sin sentido, en Perú Estruendomudo, Brasil Veneta, y ya estamos negociando derechos para Italia, Francia, el mundo árabe.

Digamos que el tema de venta de derechos es una cosa que no es tan común y a nosotros sí nos interesa que el libro se vea en todas partes. Digamos en México todavía nadie está interesado en el libro pero nosotros ya mandamos libros para allá, digamos que son negociaciones distintas que se hacen.

Distribución/ Distribución en el extranjero

La distribución en Colombia la hacemos nosotros mismos. En Colombia, como sabes, no son un montón de librerías como para tener un distribuidor, y además el distribuidor, además de la librería se queda con una tajada, entonces nosotros preferimos hacer nuestra distribución. Lo hemos hecho muy bien. Tenemos una relación directa con los librereros, lo que nos parece muy importante. No es solamente mandar los libros, hay que estar en las librerías, conocer los librereros, y nosotros por venir del mundo editorial, del diseño, nosotros conocíamos a todos los librereros. Por ejemplo, John, cuando llegó a La Nacional con La fascinante historia bajo el brazo le dijo a Felipe Ossa, mire mi libro, yo soy Rey más Naranjo, y pues Felipe Ossa digamos que desde ese momento es un admirador de la editorial, nos apoya mucho y le recibe el libro y le dice listo, le pido 700.

Entonces tiene que llegar uno con lo que tiene, sin esconder y sin pretender nada y ya. Y a muchos librereros los conocíamos, entonces digamos que fue muy sencillo el tema de la distribución. Panamericana incluso, que muchos independientes se han quejado que Panamericana no les abre las puertas, John tenía muy buena

relación con Panamericana, entonces ellos nos piden libros, no todos, porque digamos que ellos no cuidan mucho los libros, pero venden algunos y eso es importante.

Entonces, nosotros hacemos toda nuestra distribución a nivel nacional. Los libreros nos hacen pedidos y nosotros los enviamos. Llevándolos o por correo, directamente.

Distribución en el extranjero

Y a nivel internacional, también. Ahora estamos empezando una distribución en México con Almadía, que no ha arrancado, pero ahí vamos. Chile estamos conversando con algunos distribuidores. Argentina en este momento es un país muy difícil, por sacar las divisas, los libreros tienen unos cupos, que en general están llenos. España tampoco hoy con la crisis, ellos tampoco están muy interesados, a ellos lo que les interesa más es vender su libros españoles. Y ahí vamos. Ahora, con todo nuestro fondo entramos a México. Después en la mayoría de otros países estamos presentes pero con Gabo, básicamente. En otros países nos piden uno o dos libros puntuales, pero todo el fondo no. Así funciona por ahora.

Asociaciones de editores

Nosotros hacemos parte de la Cámara del libro, de La ruta de la independencia, aunque ese colectivo está un poco disgregado hoy, y no más.

Pregunta: ¿Y con La Diligencia no les interesaba estar?

A ellos (La diligencia) no les interesaba estar con nosotros. Y finalmente, a mí Sergio sí me lo dijo, digamos, no me lo propuso. Nosotros somos distribuidores también. Distribuimos a Sin sentido, a Deponent, a Fulgencio Pimentel y vamos a distribuir a Blackie books (España) y a La cifra editorial (México).

Coediciones

Las coediciones en este momento es solamente Gabo. Tenemos un agente en Alemania (Merting) que ha gestionado la minoría de esos derechos. Los otros sí hemos sido nosotros con los editores que hemos conocido. Y finalmente el mundo editorial es pequeño y uno puede conocer fácilmente a la mayoría de la gente. Y Merting, nuestra agencia, ellos tienen el libro y lo han ofrecido al mundo no latinoamericano, eso lo hacemos nosotros, y al resto lo conocemos en ferias. Digamos Perú fue el invitado de honor en la feria este año, allí tuve una cita con Álvaro de Estruendomudo, le interesó y de ahí nació la coedición. En Francia tenemos una persona y también alguien nos consiguió una coedición.

Robot (Revista Larva)

Entretien avec Daniel Jiménez Quiroz

Juin 2014

Comienzos

Yo tengo 25 años.

Estudié Comunicación social, en Quindío, en Armenia. Y luego Literatura en Bogotá. Y todo comienza un poco por azar. Siempre me han interesado los libros, tanto hacerlos como leerlos y seguirlos, pero nunca me había planteado ser editor de comic o de ilustración. Realmente todo sucede porque un grupo de amigos de la Universidad de Quindío y yo teníamos una revista de periodismo universitario. Y esa revista, que era independiente, auto-gestionada, teníamos un apoyo universitario y nosotros nos encargábamos de gestionarla, y tenía un componente de ilustración importante, porque nos gustaba así y teníamos un buen grupo de ilustradores. Eso fue en el 2004/5.

Entonces después de un rato nos aburrimos y la revista se acaba pero con algunos de los ilustradores terminamos siendo buenos amigos y tenían muchas cosas muy buenas en sus gavetas y ellos hacían sobretodo cómics. Yo conocía un poco, pero tampoco era que hubiera leído mucho y no era un especialista en el tema. Ya conociéndolos a ellos empecé a descubrir y a conocer cosas y ellos eran lectores muy juiciosos de cómic de autor en general de editoriales independientes de diferentes países, francesas, estadounidenses, inglesas y eso era muy peculiar porque esas cosas no se conseguían en Colombia. Y todo eso además concentrado en una ciudad pequeña, Armenia, donde no llegan muchas cosas, pero bueno estos libros tampoco llegaban a Bogotá o a Medellín. Entonces generamos una gran complicidad y yo empiezo a leer juiciosamente y en un momento les propongo a ellos que publiquemos lo que ellos hacen, que era muy bueno y merecía ser publicado así fuera en una publicación de bajo costo, con cierta similitud a lo que se llamaría un fanzine, si bien acá en Colombia la tradición del fanzine no era tan amplia, así hayan existido varios pero nunca eran cosas que hayan sido bien divulgadas, sobre todo en esa ciudad.

Entonces eso desemboca en ese proyecto que es Larva, un fanzine, para publicar sus trabajos, y son solamente 3 autores, yo no dibujo, no hago comic y yo lo que hago es echarles una mano en el aspecto editorial. En ese momento había ya sido practicante en algunas publicaciones o había colaborado en algunas revistas (*Pie de página, El Malpensante...*), y sabía cómo darle un aspecto más sólido al tema así fuera un fanzine.

El fanzine era litografiado, eran 16 páginas, cubierta duotono verde y negro y con interior en tinta negra. Yo les dije a ellos que comenzáramos por algo no tan ambicioso, porque los proyectos anteriores de ellos eran muy ambiciosos, yo les dije de empezar por algo más sencillo. Que la ambición fuera más de contenidos que de otra cosa. Queríamos entonces publicar y mostrar cosas pero teníamos dos temores. El primero era por supuesto el dinero. Y el otro era un tema puntual pues que la vaina no cuajara, que no le gustara a la gente.

Porque incluso hoy el comic en Colombia sigue siendo un tema bastante inédito. Siguen existiendo muchos prejuicios y en la época pues teníamos muchas dudas, además en una ciudad de 250, 000 habitantes con sus prejuicios, pero bueno, en el fondo en lo que respectaba al comic eran los mismos prejuicios que en Bogotá.

Entonces para no enredarnos tanto con el aspecto económico, logramos que la Universidad del Quindío imprima la revista, solo la imprimía, no se fijaba en los contenidos, y ese color de la portada duotono verde y negro termina siendo porque el color de la Universidad es el verde y como también nos gustaba, bien. Salen 4 números impresos por la Universidad del Quindío entre oct. Del 2006 (1^{er} número de la revista) hasta junio del 2008.

Pero en el proceso de esos 4 números cambian muchas cosas. La revista empieza a crecer en número de páginas. También empezamos a conocer más gente que hace comics en Col. Cuando empezamos sabíamos de Acme o Agente Naranja, que habían circulado en los 90, pero no le prestábamos mucha atención por los antecedentes. En el proceso yo me empiezo a interesar por el tema y yo siempre he tenido un pie en Bogotá y Medellín, porque mi familia es de esas dos ciudades (llegué a Armenia por el trabajo de mi papá, no nací ahí) y viajaba mucho y cada vez que iba a esas ciudades contacto autores, para conocerlos, entrevistarlos, a ver qué estaban haciendo, para publicar reseñas y empiezo a descubrir esta red de autores que compartían intereses similares con respecto a un comic de autor independiente, (que el término es caprichoso en Colombia porque hay comic independiente pero no hay *mainstream*, no hay distribución de comics entonces todos terminan siendo independientes).

Y en ese proceso yo termino generando una tesis, mi proyecto de grado en comunicación, y que terminó recibiendo un premio nacional de investigación en arte del Banco de la república en el 2008, que estuvo destinado a analizar y a hacer un mapeo de lo que habían sido las publicaciones de cómic en Colombia, desde 1928, cuando aparece el primer cómic hasta el 98. Pero luego por cuestiones de presupuesto fue solo el momento clave de la publicación de fanzines independientes en Colombia que son los finales de los 80, principios de los 90. Y esa investigación estaba planteada para que yo pudiera encontrar a toda esa gente, recuperar esos fanzines y eso era muy complicado, muchos fanzines eran anónimos, la gente se ha ido moviendo, y durante casi 8 meses hice ese mapeo y en ese camino me hago a un mapa mucho más amplio de lo que había sido la publicación de comic en Colombia. Constató que no hay mucha experiencia pero que se puede.

Para mí ser editor siempre ha sido pensar cómo se puede ser un editor de comic en un país en el cual el comic tiene una tradición tan anecdótica, pero aún mucho más a nivel editorial, porque muchas veces los editores han sido los mismos autores. Entonces identificar históricamente figuras que hayan sido editores, o que hayan hecho una apuesta editorial, o hayan tenido una propuesta o ambiciones editoriales es mucho más borroso.

Y cuando yo me meto en eso, que me apasiona, la revista cambia completamente de perfil y en resumen podría decir que lo que hice con esa investigación fue ver lo que había estado mal y lo que había estado bien. Y a partir de esos insumos, la revista cambia. Se hace más gruesa, decidimos dejar de sacarla con la Universidad de Quindío porque nos demoraba mucho los tiempos de impresión y la empezamos a financiar por nuestra cuenta. Empezamos a convocar más autores. Le damos más amplitud a la sección de reseñas, de crítica, de entrevistas, de recomendados. Le ponemos más cuidado a lo editorial: ya aparece bien quién hace la revista porque en los primeros números eso no salía bien quién eran los editores.

Yo me sentí por fin con la autoridad para decir que hacía plenamente parte del proyecto, porque antes me consideraba más como una amiga que ayudaba, sobre todo porque es un mundo muy de nicho, en el que los autores publican, y yo no dibujo, mis condiciones de dibujante son trágicas, y siempre tenía una distancia o reserva a criticar un comic porque yo no lo practicaba, pero después eso fue evolucionando. También en esa época tenía 20 años.

Entonces la revista empieza a publicarse de manera más habitual. Participamos en proyectos para fondos a las industrias culturales., entonces la revista recibe esos fondos que le permiten editarse cada vez mejor. Los fondos eran a nivel estatal, a nivel de gobernación del Quindío y a nivel del Min de cultura. No había muchos fondos privados en ese entonces. Y también a nivel de pauta, lo que era muy difícil porque sí para una revista de literatura es difícil imaginarse lo que era para una revista de comic.

Entonces ahí empezamos a sacar 3 números al año.

Tirada

Revista: De 2006 a 2008: tirada de 400, 500.

Distribución

Los primeros números se distribuían de manera gratuita. Creo que el primer número fue un gran desperdicio de papel. Lo repartimos en bares y cafés de Armenia. Luego guardamos unos ejemplares que distribuimos en otras ciudades del eje cafetero.

Luego nos pusimos un poco más serios y ofrecimos una serie de suscripciones gratuitas. La gente se inscribía y la Universidad del Quindío las enviaba por su sistema de correspondencia. Pero en un momento la Universidad empezó a preocuparse de los costos de los envíos y deciden parar eso y coincide con el momento en que nosotros decidimos sacarla por nuestra cuenta. Lo que sucede es que como yo me movía mucho entre ciudades, yo las llevaba en mi maleta a librerías y luego las enviábamos por correo luego de hacer los contactos. Eso es una red muy natural de distribución independiente.

Luego lo que sucedía era que teníamos que convencer a los libreros que nos recibieran la revista. Muchos no la querían. Por ejemplo cuando conocí a la librera de Casa tomada, ella me dijo que no porque le faltaba mucha maduración a la revista. Ella hoy es una gran amiga de la revista.

Pero si hay algo que caracteriza a Larva desde el comienzo es cierta terquedad. Es que siempre que nos han dicho que no se puede hacer algo, o que no se puede hacer algo con el comic en Colombia, o que el comic responde a ciertos prejuicios, nosotros nos ponemos en la lógica terca de tenemos que demostrar lo contrario. Entonces cuando nos pasaba eso con la librerías no nos poníamos a pelear, porque históricamente cuando rechazaban a los autores de comic se ponían a pelear o se escondían creyéndose parias, la verdad nuestra tarea era tratar de seducir al librero o al editor o al lector o quien fuera para mostrarle por qué sí valía la pena hacerlo. Entonces también era una forma de generar una relación con los libreros y hoy pues son buenos amigos todos.

Así empezó a crecer la red de distribución de la revista, contactando a la librerías independientes que empezaban a abrirse muchas por ese entonces, contactando también a bares, a centros culturales, a librerías universitarias y lo que es curioso es que esa red que hoy existe para ciertas editoriales independientes como Laguna, como Rey más Naranja, es una red que Larva ha tenido pues mucho más tiempo. Y que se levantó por una razón que yo considero que yo no me quedo quieto en ningún lugar, pero también por una cuestión regional: finalmente los editores de Bogotá nunca salen de Bogotá, solo de vacaciones, y no conocen mucho lo que sucede en otras ciudades en cuestión de librerías y puntos de venta. Los de Medellín igual. Pero como nosotros estábamos en una ciudad que no nos ofrecía muchos beneficios teníamos que movernos a otras ciudades y eso hacía que como nos fijáramos en Bogotá también nos fijáramos en Cali, en Popayán y en otros lugares.

Y eso es importante porque como suele suceder, la revista no fue profeta en su tierra. Hoy la revista está localizada en Medellín.

Desarrollo

Y la revista empieza a crecer. Llegan nuevos autores y autores extranjeros. Y nos interesa mucho el tema de divulgación porque en la mayoría de los medios no reseñan comics o si los reseñan lo hacen mal, entonces nosotros reseñamos. Cuando un medio como Arcadia o Semana reseñan y no nos parece, llamamos al periodista o le mandamos una carta y le preguntamos por qué lo está reseñando mal. Entonces empezamos a generar visibilidad. Una gente de la revista se empieza a ir a otros países, a Argentina, Alemania, Francia a hacer maestrías. Yo me quedo pero después voy un par de años al Reino Unido y así vamos difundiendo. Y todo esto es importante para crear Robot.

Porque yo en el 2009, cuando estoy terminando la investigación sobre el comic en Colombia me doy cuenta de una obviedad, y en todo el sentido editorial en este país, y es que uno propone temas a nivel editorial que uno cree que son difíciles de vender en el país pero uno no hace mayor esfuerzo de promoción de lectura para dar a conocer esos temas. No es solo pautar o sacar una reseña en un medio que la leen los que ya están en el medio.

Sobre todo en un asunto tan peculiar como el comic que es mucho más desconocido que otros temas. Si bien entiendo que la poesía y la literatura también tienen problemas de difusión, al menos cuentan con cómplices en medios para divulgarlo. Pero el comic es muy dado a prejuicios, se confunde con literatura y otras cosas. Y entonces para no llorar sobre el hecho de haber nacido en Colombia y hacernos parias, y lamentarnos que nada funcione, pues decidimos intentar hacer cosas para hacer cambiar eso. Y a partir de esa relación generosa que yo tengo con el Banco de la República desde la beca, les propongo que creemos un programa de promoción de lectura desde el cómic y hacia el comic. Y como en esa época los promotores de lectura, por estudios internacionales, ya se empiezan a dar cuenta que el comic sí puede ayudar a la lectura y a temas de alfabetización, eso nos permite de tener ciertos argumentos para decirles a los del Banco, creemos una programación cultural relacionada con este tema que sirva no solo pa hablar de comic sino también de lectura, y no solo por venderlo sino también porque yo personalmente no soy un lector de comic desde niño, pero sí lo he sido de literatura, y todavía hoy lo que más leo es literatura : pero lo que sucede es que cuando los conozco a ellos y cambio esta perspectiva sobre el comic y me sorprende con todos esos temas y esa riqueza que tiene el comic, pues es algo que me ha motivado siempre a hacer lo mismo con más personas, darles la posibilidad que descubran eso también, y a mostrar que se puede leer todo eso sin abandonar el resto, es decir sin volverse un lector de nicho.

Pregunta: ¿Qué habían leído los de la revista cuando tú los conoces?

Habían leído a Clowes, a Spiegelman, a todos los del underground gringo, a todo lo que era la vanguardia francesa de l'Association e incluso revistas como *Le dernier Cri*, eran suscriptores de *Fluide glacial*. Y eso era muy particular porque ellos vivían en Armenia pero leían cosas de especialistas a nivel mundial.

Ellos se suscribían a revistas, o tenían amigos a los que les pedían cosas. Y no solo hablo de mis amigos de la revista sino de toda la gente a la que pude identificar en mi investigación. Y todos terminan siendo conocedores a pulso del tema. Leían los comics en inglés y en francés, o incluso en alemán. Gente peculiar.

Yo eso siempre lo he comparado mucho con lo que sucedía con el grupo de Cali en los 70's. Esta gente que conocía absolutamente todo de cine en Cali en esa época. Es una gente que tiene una pasión tal por el tema que terminan haciéndose a los contenidos y siendo especialistas en un país en el que los ven como bichos raros.

Y yo ni siquiera había leído *Tin Tin*. Yo sabía que existía y ya. Lo que sí leía, que era lo único y que sigue siendo mi comic favorito era *Calvin y Hobbes*. Y yo cuando empiezo a conocer del tema me empiezo a obsesionar y estudiarlo bien, pero antes no sabía nada a diferencia de ellos.

Entonces las cosas con el Banco tienen mucho que ver con eso. Porque si estamos publicando una reseña de *Maus*, o de *Ghost World*, o visiten el blog de Hofstermeier, de autores que acá no suenan mucho, ni siquiera hoy, pues todo el mundo nos seguía viendo como un par de locos que hablan de vainas de las que nadie sabe nada. Entonces lo que hacemos es inventarnos estos programas que lo que falta es un asunto de formación. Es decir, hagamos una conferencia explicando por qué es importante Art Spiegelman, u otra de Hergé no como autor de niños.

Organización

Todos los de la revista vienen de formaciones ligadas al arte, a la comunicación, a la literatura y al diseño. Y todos tenemos más o menos la misma edad.

Desarrollo

Entonces en el Banco nos dicen bueno, lo hacemos, y comenzamos con algo que llamamos Club de lectores de comic, en Armenia, en el 2009. Y anteriormente había tenido como antecedente otra programación que habíamos hecho en el 2008 que se llamaba La dimensión desconocida. Eran conferencias sobre comic, un ciclo que duró 4 días y en el que cada miembro de la revista escogió un tema para dar una conferencia.

Fueron unas 15 personas. Estudiantes de lite en su mayoría. Invitamos a un autor de comic, ya que pensé que si lo hacían por un escritor de literatura por qué no por uno de comic. Y ahí llega el Club, que eran charlas semanales con una temática distinta por semana. Y le pusimos Club porque el Banco le ponía ese nombre a lo que hacía pero quisimos que fuera « de lectores de comic » porque a mí siempre me ha parecido que esa noción de Club hace pensar en un grupo de señoras pensionadas que van como borregos a ver a un escritor, sino que creo que lo nuestro es un espacio más íntimo y que debe servir para compartir referencias o para seducir a un lector y compartir pasiones. Y lo que me interesaba era mezclar los temas, como por ejemplo si íbamos a hablar de *Maus* pues también podemos hablar de Primo Levi y de Hannah Arendt y de la *Lista de Schindler* y así.

Y la verdad eso empieza a ser bastante exitoso porque se empiezan a pedir bastantes libros del fondo bibliográfico del Banco que era lo que le interesaba a ellos y en el Banco se dan cuenta que eso funciona porque mueven sus fondos y nos piden que repitamos la idea en otras ciudades y seguimos en Bogotá y Manizales y en Medellín y eso ha creado que a la largo se hayan ampliado los fondos de comic en diferentes ciudades y que el Banco haya creado comictecas.

Todo eso sucedía mientras seguíamos sacando la revista.

Desde el 2008, la revista tiene un precio: La primera: 1000 pesos y terminó costando 10000, 12000 pesos.

El tiraje igual, pasó de 500 a 1000, luego 2000 y luego 5000 cada 4 meses.

Feria del libro

Desde el 2010, más o menos, ya sacando 5000 ejemplares cada 4 meses, empezamos a participar en Ferias, en eventos, en festivales, en seminarios de diseño donde íbamos de colados y entre todo eso seguíamos creando conferencias y eventos y eso.

Sobre la creación de Entre viñetas

La gobernación del Quindío nos daba un aporte de concertación cultural para publicar la revista. Publicamos varios números con ellos y llega un número en el que a la semana nos llama la Secretaría de cultura de la gobernación para hablar de la revista. Nosotros pensamos que era algo técnico. Pero fue para decirnos que había que sacar la revista de circulación porque habíamos sacado unos comics que atentaban contra la moral. En unos había un personaje al que le hacía vudú, en otro un personaje no tenía un lenguaje muy limpio y otro comic en el que alguien se masturbaba. Y eso molestó mucho a la Secretaria, una persona de más de 50 años, muy conservadora, y nosotros le decimos que no, que eso era un asunto de censura, y que no. Y me acuerdo que ese día yo tenía *Tin Tin y el loto azul* en la maleta y les dije que censuraran también *Tin Tin* porque está metiendo opio. Y llegamos a un punto de negociación porque casi que amenazamos con hacer el asunto público.

Entonces les propusimos a la gente de la gobernación de hacer una conferencia, para hablar de comic, de los límites de la censura, de la tradición del comic independiente y de la contra cultura y terminó siendo una programa muy chévere y fue un evento grande que salió muy bien. Una actividad buena que marcaría el resto de nuestras actividades.

Entonces, en Colombia había unos eventos sobre comics como Calicomics, un festival que se hace en Cali desde hace 20 años, un homenaje en Rio Negro al caricaturista Ricardo Rendón, eventos que tienen al comic en su programa pero que no son eventos de comic, son más de caricatura, de plastilina, de cosplay, de hacerte la caricatura por 5000 pesos, pero no hablan de comic a nivel editorial, a nivel de autores... Yo había colaborado con el Festival Malpensante y la Feria del libro, con el Hay festival entonces tenía cierta idea de lo que podía ser un evento de ese carácter y entonces le digo al grupo por qué no nos inventamos un festival de comic. Y que sea un festival de artes y de letras pero invocado el comic y en el que los autores nacionales e internacionales dialoguen con su público, cosa que nunca había sucedido en Colombia.

En Larva siempre nos interesamos por afuera, sobre todo con un enfoque latinoamericano, el porcentaje era un 50% nacionales y un 50% internacionales y de ese 50, 30% eran latinoamericanos. Y todas las colaboraciones eran gratuitas. Muchas no eran colaboraciones originales (ya habían salido en blogs y las traducíamos, por ejemplo).

Entonces decidimos montar el festival. Aplicamos a una convocatoria muy loca y muy azarosa de la alcaldía de Armenia para financiar proyectos culturales. Igual lo íbamos a hacer por nuestra cuenta pero eso nos dio un fondo para también gastarlo en el evento. Y ese primer Entre viñetas se hace en noviembre del 2010. Fue una versión muy beta porque era la primera vez, también la primera vez que muchos autores de comic colombiano se iban a ver las caras. Ellos se conocían por correo electrónico o por leer sus blogs, pero no se habían visto. Y salió muy bien y les preguntamos a todos dónde quieren que se siga haciendo el evento porque Armenia es una ciudad muy complicada a nivel de gestión cultural. Entonces nos dijeron sigamos en Armenia pero les dijimos que íbamos a hacer un evento también en otra ciudad porque nos parece que en Armenia queda muy invisible y por eso es que el festival tiene hoy varias sedes, se hace en varias ciudades a la vez, por más loco y demente que le parezca a las personas.

En ese momento la revista va por su número 11 o 12, se sigue publicando. Planteamos hacer el festival cada año, lo que se mantiene, cambiamos a fecha de noviembre a septiembre y ese 1^{er} festival solo tenía colombianos. Ya en 2011 empezamos a invitar a autores internacionales. Empezamos a crecer poco a poco en cuestión de eventos y de invitados.

Ahí el financiamiento era privado y público. Yo también pongo cierto capital mío para hacerlos. De privados, de empresas de muchos tipos, como Avianca ahora, Bavaria, empresas grandes que tienen esa apertura hacia la responsabilidad social y cultural, aunque es poco la verdad, porque el aporte más grande viene de públicos como el Banco de la república, la alcaldía de Medellín, Ministerio de cultura, embajadas.

Organización Entre viñetas

La producción de cada festival comienza inmediatamente cuando se acaba el otro. Y el equipo es el mismo equipo de la revista. Al final de cada festival hay un capital que recibimos siempre, el superávit, pero en realidad no es mucha plata. Y si quiero ser sincero es un asunto de mucha pasión con el tema porque también trabajamos en otras cosas, todos. Por eso empezamos con el trabajo desde un año antes, para tener el tiempo de hacerlo bien. Lo que hacemos es que cuando se va acercando el festival ampliamos el grupo de trabajo y subcontratamos, o tercerizamos tareas, o tenemos a alguien que se encarga de la producción, pero en general es un festival de amigos porque hay muchos amigos que colaboran en diversas tareas y eso hace que el proceso de gestión sea largo y sostenido. Como por ejemplo el festival de este año comenzó a gestarse hace tres años porque fue ahí cuando comenzamos a contactar a autores para que vinieran este año. Y hay autores que hemos invitado de aquí al 2018 y hay expos que están en producción de aquí al 2018.

Entonces mucha pasión y mucha paciencia. Pero hemos tenido la suerte de contar con muchos apoyos y acogida también por el hecho que es el único festival de este carácter que existe en Am lat. Hay un festival similar en Bs As pero el enfoque es un poco distinto. Y nuestro festival invita a autores que nunca son invitados a este tipo de eventos lo que nos permite tener a autores increíbles y que están mandando en ciertas vanguardias en el mundo y nosotros logramos hacerlos venir, logramos que la prensa hable de ellos y también logramos que se consigan sus libros después en esas librerías.

Y puede ser poco porque no es un asunto masivo, pero poco a poco se vuelve de referencia. El año pasado, en todos los eventos y en todas las ciudades, contando expos, talleres y conferencias, fueron alrededor de 1800 personas. El primer año fueron como 150. Y la mayoría de la programación es gratuita, algunos talleres tienen costos.

Entonces el evento tiene todavía ese lado medio alternativo sobretodo comparado con otros eventos de comic en el mundo, entonces los autores se llevan una impresión más cálida, si se puede decir, menos acartonada.

Creación de Robot

Y entonces en algún momento del 2011, cuando estamos en el segundo Entre viñetas, yo conocía de Robot, porque fue la primera referencia que teníamos muchos de un fanzine cuando empezamos a hacer Larva. Robot es una gacetilla de comic que comenzó en el 2003 en Medellín, creada por Truchafrita, un autor de comic, y por Johnny B y por otro grupo de amigos que habían hecho revistas en los 90 pero se habían cansado que eso les costara mucho entonces llegaron a una idea de publicar algo muy barato y por eso recurren al fanzine, y pues ya llevan casi 11 años, publicando una hoja muy sencilla en cartulina bristol impresa por lado y lado y tiene una viñeta, textos cortos y recomiendan canciones. Yo a ellos los conozco en una librería en Medellín, veo la gacetilla, me gusta mucho porque tiene comics, tiene textos que me gustaban, referencias que yo admiraba, y además un cuento de Roberto Arlt transformado a comic y unos sonetos de Shakespeare en comic, y muchas referencias muy chéveres, y lo vendían con series de los autores, unos comics muy buenos. Y los contactamos, publican en Larva y ya en 2011, yo les había oído la historia que ellos querían crear una editorial. Iban a hacer una editorial de gacetillas y en el fanzine mensual harían la promoción de lo que salía. Entonces cada uno se pone a hacer un fanzine mensual cada mes, pero el único que lo hace es Truchafrita porque los otros autores son muy flojos y no lo hacen. Entonces termina saliendo la gacetilla y nunca salen los fanzines. Y Trucha frita es muy terco y sigue sacando la gacetilla de bolsillo propio. Truchafrita es profesor de historia en la Universidad de Antioquia y tiene otros trabajos al lado y así paga su gacetilla.

Entonces yo en 2011 recuerdo esa idea y les propongo a Truchafrita y Johnny B que saquemos la editorial con el nombre de Robot y que invitemos a otras personas a que sean socios de la editorial pero para publicar libros porque yo pensaba que ya era el momento de publicar libros de comic colombianos. Entonces invitamos a Pablo Guerra, que era el que organizaba nuestro Club de comic en Bogotá. Y la idea era que cada uno aportara su capital y sus proyectos. Pablo tenía sus proyectos en Bogotá. Trucha y Johnny con Robot y yo con Larva. Entonces eso es 2011. Y para 2012, salimos con Editorial Robot con 4 libros para la Feria del libro, los 4 con un carácter muy distinto cada uno: un libro infantil, otro de relato gráfico (que es más libro de artista que de comic, o es los dos), y dos libros de comic, Silente y otro para un público infantil juvenil). Cuatro libros de autores colombianos.

Y esos libros aparecen en la Feria del libro de Bogotá en 2012 con un stand que es un stand asociado a las editoriales independientes, los de la Ruta. En ese momento todos coincidimos ahí y empezamos a generar esas complicidades editoriales.

En el 2012 se publica otro. Una novela gráfica de Mariana Gil, de Medellín, otro libro diferente, de 400 páginas. Y en Junio de 2013 se publican otros dos libros, uno de Peter Cooper, un autor de EEUU, y otro que es un cuento para niños. Y se han publicado unos fanzines y la presencia en ferias.

Realmente la publicación de Robot ha sido medio aparatosa, pero eso tiene también que ver que el grupo no se entendió muy bien.

Tirada Robot

Entre 500 y 1000 ejemplares.

La distribución de Robot, por medio de la Ruta de la independencia, que en algún momento administró la Madriguera del conejo y que hoy en día administra Sergio Escobar con la Diligencia.

Lo que terminó de pasar fue que no terminaron de cuajar muy bien las cosas en este grupo de Robot, entonces algunos que estaban como editores se salen y el proyecto está hoy bastante mermado. Yo ya no hago parte de Robot. Pero seguimos siendo amigos porque seguimos en contacto para Entre viñetas y la revista, y en el fondo yo me salgo de Robot es por eso, porque no tengo mucho tiempo para más cosas. Y siento que me debo enfocar más con la revista y el festival.

Derechos

Cuando empezamos con la editorial Robot, yo siempre he sido muy de esa escuela de tener todas esas cosas (ISBN, derechos, etc.) Muy claras desde el comienzo. Entonces se firmaron contratos con los autores. Se planteó administrar los derechos a esos autores más allá de solamente comprárselos. A mí me interesa mucho el asunto de gestión de derechos. Es una cosa en la que no me he enfocado mucho, pero me interesa entonces los contratos tenían ese apartado. A los autores les pagábamos entre el 10 y el 15%.

Precio

De Robot

Desde el precio de producción hasta el precio de venta pública es alrededor de 4 veces más, 5 veces más. Y los libros, a precio de venta, los poníamos entre 20000 y 30000 pesos. El de Mariana Gil (400 páginas) alrededor de 40000.

En cuestiones de ventas eso varía. El libro de Mónica Naranjo, La distancia entre extraños, se ha vendido muy bien. Y se sigue vendiendo bien y llegó a una reimpresión. El de Mariana Gil se ha vendido muy bien, ha tenido muy buena prensa, pero es un libro que tiene una dificultad y es que es caro de hacer y además ese libro sale a raíz de una beca que se ganó Mariana como artista de la Gobierno de Antioquia, lo que aseguró ciertos gastos por lo que la reimpresión va a ser más costosa.

Respecto a autores internacionales como el de Peter Cooper que te decía, a él se le pagaron sus derechos por su edición en Colombia y estuvo invitado a Entre viñetas el año pasado.

Revista

Lo que iba a decir que pasa con la revista (hoy) es que estamos en un proceso de marcha lenta, con cara de salir en la web y de salir impresa pero con un formato distinto. Eso sale a finales del año.

Ley del libro

Yo estuve implicado en lo de la modificación de la Ley del libro, si bien no soy directamente el responsable, aunque yo creo que no hay un directo responsable porque hubieron muchos frentes.

El directo responsable sería los que presentaron la demanda. Que son dos grupos y que incluso el día de hoy no sé muy bien quién fue. Las dos demandas llegaron al tiempo y no coordinadas sino llegaron al tiempo por azar. Eran grupos que no se conocían. La corte se fijó entonces en las dos demandas al mismo tiempo.

El primer grupo es un grupo de chicas que estudiaba derecho en el Rosario que no las conozco y nadie del comic ha realmente tenido relación con ellas pero que crean la demanda en el laboratorio judicial de la del Rosario como un trabajo de la Universidad, porque en realidad el tema ya había comenzado a hacerse público unos años antes.

Una cosa con Larva era que nosotros siempre hemos sido muy activos en redes sociales y cada vez que teníamos el papayazo hablábamos del tema; decíamos aquí en Colombia el comic está al nivel de la pornografía. Si yo hablaba con un medio decía eso, con el Ministerio igual y los amigos también y les peleábamos todo el tiempo y el tema empezó a coger resonancia y hubo artículos en Semana, en Arcadia, en el Malpensante y eso ya tocaba un público cultural amplio.

El otro grupo que demandó es un grupo de un club de comic que había en Bogotá, en la Casa de la historia, un grupo que anima Diana Uribe, y ellos también se deciden a asesorarse jurídicamente y mandan el documento para la demanda.

Lo que sí sucede es que muchos de los argumentos para sustentar las demandas eran argumentos que ya habíamos mencionado en Larva. Es decir, eran argumentos de corte internacional, y comercial sobre lo que significa tener un mercado editorial de comics en algunos países y como se está vulnerando el derecho a algunos autores a tener una obra, y yo sí asesor de esas demandas, la del Rosario no directamente pero la otra sí, para argumentar lo que sucede en Colombia en cuanto a autores, que sí habían, y en cuanto a círculos de lectura, de editoriales, de festivales, es decir que sí existía una escena a la cual se le estaban vulnerando sus derechos.

Luego lo que pasa es que la corte le pide su valoración a varias entidades, a la biblioteca nacional y al Min de cultura. La Biblioteca nacional dice que sí debe cambiarse la ley, el Min de cultura dice que no. Sobre el Min hemos tenido la hipótesis que siempre ha estado bastante presionado por la DIAN y el Ministerio de hacienda, porque ellos dicen que no por leguleyadas de aduana, cuestiones de importaciones. El Banco de la República dice que sí, la Luis Ángel Arango dice que sí, las Universidades dicen que sí, el Procurador Ordoñez dice que sí, y todo eso permite presionar a la Corte para generar ese cambio.

Y también sucede que antes hubo una campaña de recolección de firmas a nivel de redes sociales, que eso en general no sirve de mucho, pero le dio visibilidad al tema, porque la mayoría de gente no lo sabía. Y eso es.

Young publisher award

En el 2011 o 2012, el British Council convoca a un premio de emprendimientos creativos. Y fue para el mundo editorial. Convocan, seleccionan y premian. Yo me presenté y gané. Ellos seleccionan unos candidatos regionales y estos terminan participando en la Feria de Londres en una programación cultural y ahí después hay una sesión de *pitching* y termina habiendo un ganador internacional y yo gané el nacional y luego el internacional, por lo de Larva y Entre viñetas. Y luego fue lo de la inclusión en la Lista que saca la Feria de Buenos Aires de personas influyentes en el sector editorial en español y ahí salí, y fue curioso porque yo ni sabía y fue un librero el que me dijo, también por la revista y Entre viñetas. Y eso es curioso porque los otros colombianos que hay ya son figuras de muchos años en el sector.

Y estos premios sirven para, bueno, primero es un asunto de motivación, aunque suene muy paulocoelhiano, pero también te da muchas credenciales a la hora de elaborar cosas y pues también de abrirse a redes de contactos que pueden generar más apoyos para el festival, la revista y todas las iniciativas de promoción a la lectura que tenemos. Entonces cada vez nos ponen más entrevistas por skype los domingos (risas), ese tipo de cosas. Sirve.

Librería

Usualmente dejamos 5 ejemplares de cada libro por librería, porque esa suele ser la cantidad que nos piden los librereros, en las independientes al menos. En las más grandes como La nacional, te pueden pedir 100, 150 y la Panamericana te pedirá 200.

Con La Nacional y la Panamericana como son cadenas, lo que se suele hacer es que se llevan los libros a una bodega y ellos ya se encargan de la distribución en sus sedes.

Si no se venden es un poco cuello de botella para mí porque es difícil recuperarlos. La librería te los devuelve pero te los devuelve deshechos.

Las independientes es un poco más fácil. Te piden 5 y si se venden te piden 10 o 15 y así. Si el libro no se vende pues pasa uno por ellos o ellos se lo hacen llegar a uno y uno piensa en dejarles menos, 3 o 1 o ninguno, y esperar a otro título.

Asociaciones de editores

No tenemos ninguna participación en la REIC, pero mi cosa hoy es que la revista termina siendo una revista y no una editorial. Entonces no estamos asociados a ninguna Red. Pero como comentario mío de lo que veo, la Ruta es una asociación informal, no está constituida aunque hay planes de constituirla (Diligencia) a nivel de Cámara de comercia, pero es algo más informal e impuesto por las deficiencias del sector.

Y en el caso de la Reic lo que sucede es que ha sido muy burocratizada y eso a muchos nos ha parecido muy burocrático porque en el fondo termina siendo una red constituida para pedir beneficios al Ministerio de cultura y otros apoyos a ferias y viajes. Y lo que termina por pasar es que eso se burocratiza porque si hay unos que buscan esos beneficios más para ellos que para la asociación como tal pues se complica, y en un país como Colombia siempre está todo eso de roscas, palancas en lo público. Entonces yo no he visto esas cosas pero el aire, el tufillo alrededor de la Reic siempre ha sido ese y eso no ha permitido que exista una red solida de editoriales independientes en Colombia, que es lo que debería ser la Reic.

Y también es que para muchos editores, más allá de asociarse no le encuentran mucho sentido a una asociación per se que nos les ofrezca niveles de gestión para sus productos. Lo que sí sucede con la Ruta es que sí haya alguien que se pueda encargar de la distribución de los libros. Y la Reic no hace eso.

Ahora yo no siento que una red deba nacer solo para distribuir los libros, eso no es una red es un distribuidor. Pero a nivel de asuntos gremiales siento que hay un vacío en cuestiones de representatividad. Hay cosas y hay editoriales que son muy visibles y las independientes son visibles y queridas por un público cada vez más amplio pero siento que el asunto de la representatividad todavía no es muy maduro.

Boom

Yo creo que los independientes en América Latina es muy de los 2000. Y tiene mucho que ver también con la irrupción de internet y de *softwares* que te permiten bajar cosas de producción, de diseño de libros, tener un blog sin un programador. Y también en América Latina en los 2000 tiene que ver con crisis económicas. En Argentina, la crisis del 2001 acabó con muchas editoriales pero también replantear modelos de cómo se pueden crear ediciones más baratas y que pudieran enfocarse más en nichos.

En Colombia, sucede por cambios muy similares pero no tan drásticos a nivel económico. La gente de Tragaluz trabajaba antes en editoriales universitaria y luego deciden inventarse su propia editorial. La gente de La silueta tenía un estudio de diseño y empiezan a publicar sus libros. También empiezan a haber

convocatorias públicas para publicar libros. También tiene que ver en Col con una apertura al menos en Col en que se empieza a hablar de industrias culturales, de industrias creativas, de apoyos o de disponibilidad a nivel de gestión en lo que tiene que ver con el sector editorial. Entonces si uno tiene un proyecto pequeño puede apelar a fondos públicos también. Entonces creo que por eso aparecen más editoriales o que aparezca gente que si bien crear una editorial sigue siendo muy difícil, no sea un asunto tan drástico.

Independencia

Sobre si el término me parece adecuado o no, lo que sucede es que siempre se termina haciendo un chiste sobre el tema de ser independiente en un país en el que no se sabe ser independiente respecto a qué. En Colombia, existe un grupo de editoriales que se pueden reagrupar y que tienen un vínculo en común y es que son pequeños, muy específicos en cuanto a lo que quieren publicar, que no vienen con un músculo financiero detrás, que muchos trabajan como estudios de diseño o de asesoría editorial para poder publicar sus libros, o rebuscársela de otra manera, que todos tienen problemas de distribución pero que además no están asociados con los grandes grupos editoriales que hay en Colombia, y que en la mayoría son extranjeros, exceptuando a Norma que tenía prácticas muy distintas y que respondía al músculo financiero del grupo Carvajal, y eso es lo que tienen de común.

Entonces para mí son independientes más en lo que respecta al quehacer de lo que tradicionalmente venía siendo el comercio editorial en Colombia, más que independiete respecto a que se hayan independizado de algún grupo económico.

Yo siento que otra característica común en todas las independientes es que cada una pone su propio ritmo de trabajo. No responden a ritmos impuestos por el mercado sino que cada editor puede tener la destreza de decidir cuántos libros publica al año. Ahora ya cuando hay una editorial de un calibre pequeño o mediano, que decide publicar para ferias, porque en el fondo la Feria de Bogotá termina siendo ese gran escenario para vos posicionarte, es que se termina haciendo el juego de comercio muy similar a todas las otras editoriales.

Entonces hay un momento en el que para mí, si quiere crecer, una editorial tiene que dejar de ser independiente, y tiene que asumir las prácticas de las editoriales grandes, e incluso a traicionar su mismo catálogo. O no traicionarlo, pero sí evolucionarlo, mutarlo.

Yo siento eso con la evolución de Tragaluz. Ellos empezaron publicando poesía y ya no quieren publicar poesía porque esta no vende. Entonces ya están más especializados en un filón que encontraron que son los libros ilustrados o para niños. Entonces esa es una evolución de ellos, una de las ediciones de más años. Y creo que es natural, yo creo que muchas editoriales empiezan publicando algo y terminan publicando otra cosa. Es normal.

Entonces yo creo que en Colombia el término independiente se ha utilizado más para posicionar a las editoriales como un grupo vendible respecto a los medios y respecto al público y tiene una resonancia con un público que compra libros mejor hechos, novadores, un perfil mucho más de objeto. Y tiene ese sentido de llegar a ese lector que busca otro tipo de cosas.

Principales problemas

Distribución, problema terrible. También el país lee tan poco y las políticas de lectura son muy obtusas así se hayan hecho muchos progresos.

Cada vez son más las bibliotecas pero nunca es claro su nivel de compra.

Que como hay pocas librerías hay pocos niveles de exposición.

Y ya a nivel más interno creo que muchos editores todavía no tienen claro su rol como editor. Muchos pecamos en muchos aspectos porque todavía no hay un carácter de profesionalización todavía amplio. Entonces muchos editores todavía no conciben la gestión de derechos, la gestión de derechos a nivel de traducciones, las ventas al extranjero. Que no haya roles claros, definidos, que un editor edite y que un distribuidor venda, y osé que es costoso pero son cosas necesarias.

Y creo que carecemos de una legislación clara sobre el tema. Existe la Ley del libro pero yo creo que es completamente anacrónica. Fue hecha en el 93 y fue calcada de una ley que venía de los años 50 y siempre he sido muy crítico no solo por lo que la ley decía del comic, porque desde antes que cambiaran eso yo decía que había que cambiar eso sino muchos más aspectos de esa ley. No habla digamos de los asuntos de distribución digital. Entonces es claro que cuando Amazon aparezca en Col esa ley no va a cubrir esa llegada, pero no por un temor a Amazon sino porque la ley ni menciona lo que es la edición digital, habla de edición en disquette.

Y no hay claridad con respecto a apoyos. El Ministerio cada vez es más intenso con los apoyos a las industrias culturales, pero ese sub sector que es la edición nunca está muy bien entendido ni respaldado a nivel de apoyos. El libro sigue siendo un bicho raro. Se habla de cine, de animación, pero muy poco de libro.

Y también debe incentivarse el apoyo privado que no existe en el país.

Tragaluz

Entretien avec Jorge Caraballo Cordovez

Juillet 2014

Comienzos

Tragaluz está fundada en 2005, por Pilar Gutiérrez y Juan Carlos Restrepo. Ella es comunicadora social, periodista, él es diseñador gráfico y artista plástico. Él ya había sido editor universitario y ella, por su lado, en una empresa que se dedicaba a hacer publicaciones pero más que todo para publicidad. Y un día, él terminó su trabajo en una universidad y dijeron hagamos una empresa de nosotros, montemos algo nuestro. Entonces montan Tragaluz como el sueño de ellos de tener una empresa cultural propia que publicara a autores y artistas colombianos en principio. Artistas que en general no aparecían en las grandes editoriales pero estaban aquí, en Medellín, sobre todo, porque eso sí es importante, se empieza en Medellín, no en Bogotá, y había un montón de autores y artistas muy buenos que no se vendían y el sueño de ellos era mostrar ese talento.

Entonces empezaron a buscar nombres pa la editorial. Querían algo con ventana, que deja pasar la luz, ilumina los libros. Y buscando sinónimos de ventana apareció tragaluz, diseñaron el logo y empezaron la editorial. Alquilan una oficina en un edificio, sin ningún contrato previo, no tenían absolutamente nada, tenían un computador que era de ellos, un escritorio y nada más. Se arrojaron de una. Y sentados en la oficina ahí sí dijeron Y qué vamos a hacer, tenemos una editorial pero no tenemos nada. Entonces ahí se fueron a buscar oficinas dentro del mismo edificio y resulta que los de al lado tenían una empresa de champiñones y les dijeron, buenas, acabamos de llegar, tenemos una editorial, no les gustaría de pronto que les hiciéramos un catálogo y los de los champiñones muy queridos les dijeron sí, genial, estaría muy bien tener un catálogo y ese fue el primer trabajo de Tragaluz, un catálogo de champiñones.

Así empezó Tragaluz. Después empezaron a hacer otros proyectos para bibliotecas públicas, para instituciones privadas y públicas y al final de ese año, para celebrar lo bien que les fue, porque desde el catálogo de champiñones no pararon, les fue llegando y llegando trabajo, que fue por buena suerte y también la calidad de lo que se estaba haciendo, para celebrar, ellos quisieron sacar un libro muy especial en agradecimiento a todas las personas que habían ayudado a Tragaluz en el comienzo. Y el libro lo quisieron hacer de poesía, que para Pilar y Juan Carlos, es el género básico de la literatura, donde se concentra todo. Y ellos fueron alumnos de Jaime Jaramillo Escobar, poeta nadaista, y le pidieron el favor de que les compartiera 3 poemas de él y los iban a ilustrar con ilustraciones de José Antonio Suarez, un artista de Medellín, a todos les gustó la idea, se sacó el libro, tapa dura, forrado en tela, encuadernado a mano, con ilustraciones a 4 tintas, con papel albanel, una obrita de arte, un libro de lujo, que nunca había pasado, o no era normal aquí en Medellín, era una publicación diferente, y se sacaron muy poquitos ejemplares, porque era pa regalar, unos 200, y cuando empezaron a distribuir, la gente empezó a llamar y yo quiero y yo quiero tener ese libro y se tuvo que hacer un tiraje ya para la venta al público, de 500, y ese fue el primer libro de Tragaluz.

Catálogo

Entonces con el primer libro de Jaramillo Escobar nace la primera colección de Tragaluz que es la de Poemas ilustrados, que al final tiene además de todo lo que te conté, un CD con el poeta leyendo los poemas. Esa fue como la piedra angular de Tragaluz (para Pilar y Juan Carlos, la poesía es el género básico de la literatura, donde se concentra todo). Se siguió sacando poesía, se siguieron haciendo servicios editoriales,

que es como la línea que durante los primeros años sostuvo económicamente a la editorial y ya, desde hace dos años, más o menos, es decir desde los 7 años, las ventas del fondo editorial, que en este momento tiene más de 60 libros, las ventas de ese fondo hacen equilibrio y permiten que la editorial se sostenga tanto con servicios y con la venta del fondo.

Organización

Empiezan Pilar y Juan Carlos con una diseñadora, pero la diseñadora no es empleada. Ella sale rápido, después de un año, y llega Juan Pablo, que es el diseñador, que sigue todavía. Entonces Pilar como directora, directora artística, directora editorial general, sobretodo, ella es la que piensa y concibe el libro, Juan Pablo es el diseñador, y Juan Carlos el editor, que se encarga de toda la parte de servicios editoriales, de contactar nuevos clientes, de todos los trámites legales y también una secretaria que se encargaba de esa parte administrativa, de la distribución, de todo lo demás. Al comienzo eran ellos cuatro. Después llega Mauricio, un mensajero, que empieza a distribuir en todas las librerías de la ciudad, se encarga de los envíos nacionales, de la bodega. Eso ya es en el 2009, es decir ya han pasado 4 años cuando llega él. Después en 2011, se siente la necesidad de contratar a alguien que se encargó de apoyar a Juan Carlos para los servicios editoriales, que son esos libros que él hace para Argos, para la Gobernación, para la Alcaldía, para empresas. Hay veces pedían entonces que los contenidos fueran creados aquí en Tragaluz, que hubiera alguien permanentemente pensando redactando, entonces se contrató a una persona, Lina, que duró un año, y luego entro yo, que me encargo tanto de redacción de contenidos como de redes sociales, que fue un momento importante para la editorial y es cuando Tragaluz empieza a moverse muy fuerte en twitter en facebook. En este momento somos la editorial colombiana independiente con más seguidores, en América Latina somos una de las más fuertes en la estrategia digital y empezamos a fortalecer la imagen Tragaluz con los lectores que están en internet. Eso pasa en 2012. Y hace poco entró otra periodista para apoyar la estrategia digital y acaba de entrar otra diseñadora a tiempo completo, entonces en este momento hay 8 personas a tiempo completo, que son empleados, y el contador, que viene de forma puntual.

Trabajo entre servicios editoriales y la editorial

Eso está muy bien definido ya. Por un lado está Pilar, que es la que se encarga con Juan Pablo, porque Pilar es la directora artística, la directora editorial general, que se encarga del fondo. Cada vez que llega un autor nuevo, un ilustrador nuevo que queremos publicar con el sello, el libro entra al proceso con Pilar y con Juan Pablo. Acá el trabajo es en equipo siempre, todos estamos hablando, opinando, pero ellos son los que lideran el fondo. Y Juan Carlos junto con la nueva diseñadora, o con *freelance*, Juan Carlos se encarga de todos los servicios. Entonces la editorial tiene esas dos ramas, que están muy bien definidas y no se mezclan. O sea, los procesos son simultáneos pero no se cruzan para nada.

Libros por año

El fondo tiene creo 62 libros, 8 colecciones, y se publican entre 10 y 12 libros al año. Y yo creo que así está muy bien. Eso significa que estamos a ritmo de un libro mensual y es un ritmo perfecto como para sentarse, pensarlo, diseñarlo, organizar con el ilustrador. Entonces es un ritmo que nos gusta mucho. En caso de que crezca no hay ningún problema, pero por ahora está muy bien así.

Tirada

En general se hace un tiraje de 1000, que es muy pequeño, pero que funciona bien. Y nos gusta eso, sacar un tiraje corto y reimprimir apenas se agoten, que es lo que solemos hacer. La diferencia no es mucha pero garantizamos que lo bodega no esté llena siempre sino que estén fluyendo los libros. Entonces sacamos 1000, poco antes de que se agote volvemos a sacar 1000. Y hay casos especiales en tirajes más grandes pero no es lo normal (y eso dependiendo sobretodo de las ventas del primer tiraje).

Distribución

Al comienzo, es decir el primer año después que se sacó el primer libro, la distribución era hecha por ellos mismos. Pilar fue de librería en librería en Medellín, mostrando los libros, contando de qué se trataba Tragaluz, proponiendo que los recibieran. Así fue al comienzo. Algo muy básico, directo, lento, y de esa manera se abrieron varias librerías, algunas que la conocían a ella, otras a las que les gustaron los libros y como el circuito era pequeño era fácil de hacer en Medellín. Y otras poquitas en Bogotá, como el FCE. Y ellos, digamos, cuando vieron la calidad de los libros, se ofrecieron para distribuirlos en Colombia, entonces más o menos en el 2007, 2008 el FCE distribuyó por dos años nuestros libros. Nos fue muy bien con ellos, pero cuando la editorial fue creciendo más, cuando el fondo fue creciendo, cuando nos abrimos ya no solo a la colección poemas ilustrados sino a otras, decidimos encargarnos nosotros de la distribución otra vez. Ya teníamos más librerías abiertas, ya no solo en Bogotá y Medellín, sino también en Cartagena, Cali, Manizales, ciudades más pequeñas pero que igual se mueven bien. Y desde el 2010 nos encargamos de eso y tenemos distribución en casi todas las librerías de Medellín, de Bogotá y en las ciudades que te digo. Y todos los años seguimos abriendo nuevas librerías.

Y a partir del 2012 empezamos a vender a través de la tienda virtual. Y eso ha sido un gran descubrimiento para la editorial porque la tienda virtual se convierte en una librería más y tal vez en la que más vende mensualmente. Sí, aunque es algo que no nos interesa decir mucho para no generar malestar en las librerías, pero sí, es un canal muy fuerte de distribución del fondo editorial.

En términos prácticos en la tienda virtual la gente tiene todos los métodos de pago disponibles. Puede pagar con tarjeta de crédito, por Pagos online, una especie de Paypal colombiano. Y también puede pagar por efectivo. Hace todo el proceso de comprar por internet y dice que quiere pagar por efectivo entonces eso le da un código, va a cualquier punto de baloto, hace el pago y eso aprueba la transacción y nosotros le mandamos el libro. Y tiene un plus que el envío es gratis a cualquier ciudad de Colombia, nosotros decidimos no cobrar el envío para estimular la compra, y el envío se demora máximo 3 días.

Distribución en el extranjero

En el extranjero, en general en Latinoamérica sobretodo en Argentina, nos distribuye Siglo del hombre, ellos nos ayudan con eso y tienen una comisión. Y en México nos distribuye una editorial librería muy buena que se llama Almadía. Y nos está yendo muy bien. A España no hemos llegado.

Ferias del libro

Participamos en muchas. Es como el empujón fuerte financiero cada vez que se hace. Las financiamos todas nosotros. En la feria del libro de Bogotá estamos desde el 2010 con un stand grande, el mismo espacio grande, que diseñamos todos los años de forma diferente para que la gente se sorprenda. Estamos todos los

años en la Feria de Medellín. Estamos en Guadalajara con stand propio desde el año pasado. Hemos ido a Frankfurt, a varias regionales en Colombia. Siempre estamos mostrándonos acá a la gente en esos espacios.

Asociaciones de editores

A Guadalajara, por ejemplo. Hace dos años fuimos con la Ruta. Nos fue muy bien, nos gusta mucho, somos colegas, y en gran parte, el reconocimiento de Tragaluz se debe a que hay también otras editoriales independientes muy buenas también en Colombia haciendo un trabajo que se destaca y que hace que la gente se interese por esa movida, es decir que hay gente joven publicando buenos libros. Porque Tragaluz se conoce aquí y afuera porque tenemos libros bonitos, que son valiosos, pero también por todos los colegas que están haciendo su trabajo.

Entonces fuimos con ellos, vimos después que teníamos la opción de hacer un espacio solos y lo hicimos y ellos están ahí cerquita.

Pregunta: ¿REIC?

Sí, hacemos parte, pero no activamente. No nos sentimos muy activos ahí. En realidad la REIC no tiene visibilidad. Digamos, yo era el encargado de rastrear lo que se estaba haciendo en redes sociales, de ver los eventos que se estaban haciendo en el mundo del libro en Colombia, a ellos no los tengo presentes para nada. Entonces no sé si ellos por su cuenta estén haciendo algo, tal vez con otras editoriales, pero yo no sé, yo no los veo.

Redes sociales

Empezamos abriendo cuentas en facebook y en twitter y a movernos bien, conversar con la gente, empezamos a posicionar la marca Tragaluz en esas dos redes. Y también estaba el blog que es muy importante. Se publicaban las reseñas, la información de los lanzamientos, información de las exposiciones, de concursos, por ejemplo el concurso de ilustración. Y cuando yo llego en el 2012, yo potencio todo eso para que se viera mucho más. Entonces hacemos concursos en twitter, en facebook campañas sobre los libros, en el blog publicaba perfiles largos de los autores, subía videos sobre cómo se hace un libro de tragaluz, entonces la gente sintió que Tragaluz estaba viva todo el tiempo. Entonces nosotros publicamos un libro al mes pero estamos presentes con la gente todo el tiempo, teneos que recordarles a la gente que tragaluz está presente y activo de forma permanente, que no es solamente el libro el libro el que se publica sino que es una empresa cultural que está recomendándote lecturas, una empresa que está estimulando el trabajo de nuevos ilustradores, una empresa cultural que hace expos y todo eso se integra y se muestra a través de internet. Internet nos permite tener esa narrativa de forma cotidiana. Esa fue la idea de base: mantener el nombre de Tragaluz en la memoria de todos todo el tiempo y nos ha ido muy bien.

Artesanado/Profesionalización

Bueno, lo artesanal fue la base, el principio de Tragaluz. Tragaluz empezó directamente diciéndole a la gente: si nosotros creemos que vamos a publicar libros en papel, tienen que ser libros diferentes, libros que no sean solamente pa leer el contenido del libro sino para sentirlo de muchas formas. Entonces el papel era importante, la ilustración era muy importante, el CD mejor, el cocido a mano daba a entender que era un libro que venía de muchas manos, que pasaba por muchas etapas. Entonces se le dio mucha importancia a eso, a todos los sentidos a la hora de leer. Eso fue el comienzo.

Ahora, aunque todos los libros no son artesanales, todos los libros no están cocidos a mano, aunque no todos tienen esas tapas duras forradas en tela porque eso es costoso, esa idea permanece en el lector. El lector cuando tiene un libro de Tragaluz en las manos, aunque no tenga esas características artesanales, sabe que es un libro diferente y sabe que es un libro pensado para leer, para disfrutar y para muchas otras cosas. Entonces Tragaluz posicionó ese sello, esa diferencia, y ahora lo sigue haciendo no desde lo artesanal, porque ahora muy pocos libros lo tienen, es un proceso muy costoso (por ejemplo un libro de poemas ilustrados valía en 2012, que fue el último que se sacó valía 55000 pesos, pero era un precio que venía desde el 2009, entonces imagínate, si nosotros hacemos un libro de esos ahora tendríamos que venderlo mínimo a 65000 o 70000, que son 35 dólares, y eso es injusto en Colombia. Nosotros nos dimos cuenta que si queríamos ser una empresa cultural que estimule y promueva el talento colombiano y que quiere que la gente lea, porque lo más importante es que la gente lea, si nosotros pretendemos eso, no podemos venderte un libro tan caro, es injusto, seríamos una editorial para pocos, de élite, cuando queremos es democratizar y ofrecer a muchos ese trabajo bonito que hacemos). Entonces hemos bajado costos, hemos reducido costos y lo artesanal ya está de una manera más en los detalles de lo que hacemos.

Precio

Los libros ahora: un libro nuevo puede valerte máximo 25 dólares, que son 50000 pesos. Nosotros decimos, en una feria la gente te compra con el billete más caro, no te va a sacar más. Pero lo normal es que un libro de Tragaluz esté entre 30000 y 35000 pesos, el 80% de nuestros libros están entre 25 y 35000 pesos.

Catálogo

Al comienzo eran artistas y dibujantes y autores de Medellín, escritores, artistas, poetas y muy pronto nos fuimos abriendo, muy naturalmente, no tuvo que hablarse, porque lo del comienzo no era una política sino que era lo más fácil porque estaban ahí cerca y los que se conocían. Pero una vez nos fueron viendo gente de afuera, de Bogotá, de España, por ejemplo hace dos años Grassatoro, un muy buen autor español, cuando vio que la situación en España estaba muy complicada para publicar, que las editoriales españolas estaban cerrando cada vez más puertas, se vino a Colombia y dijo que quería publicar con nosotros, y es un gran autor, que ha publicado con Zorro rojo, con sinsentido, en Francia, y nosotros le dijimos claro que sí. Entonces tenemos españoles, una belga, una colección de autores portugueses porque hay un profesor de la Universidad de los Andes que es un especialista mundial de Pessoa y tiene acceso directo a los archivos y él conocía a Tragaluz por librerías y nos dijo que quería armar una colección de Pessoa y de autores portugueses para los colombianos entonces nos reunimos con él y quedó la colección Lusitania que va en 6 títulos.

Traducciones

Unas las ha hecho Jerónimo Pizarro (director colección), otras nos ha recomendado a otros y así. Para la colección Lusitania, una traducción se hizo gracias al apoyo del Instituto Camoes y otras sí las pagamos nosotros.

Coediciones

En este momento no tenemos. Hemos hecho una pero no con otra editorial sino con una galería en Bogotá, pero no, no es que no nos interese sino que por el momento hemos podido hacer los libros nosotros, pero si sale un proyecto de coedición lo haremos con todo el gusto.

Boom / Grandes grupos

Yo creo que en gran parte porque ya hacer libros en serie, de tirajes de 10000, de 20000, de 50000 ejemplares ya es algo que no pasa. Eso lo hacen las editoriales grandes con libros a los que les meten millones y millones en publicidad para que la gente lo compre masivamente. Pero esa inversión tremenda que hacen las nuevas editoriales para vender un libro, una serie, una saga, haga que queden sin recursos para publicar un montón de gente buena que está haciendo bien su trabajo en los países en las que ellas trabajan. En Colombia digamos las grandes publicaran a 10 autores, que son muy buenos, uno va a decir que no, pero dejan de lado a otros muchos, también buenos, porque no los pueden vender masivamente, y entre esos otros muchos hay gente que quiero mostrarlos, recomendárselos a otros, gente que tiene esa pasión del lector y del editor que dice esto es muy bueno, publicuémoslo y compartámoslo y creo que en gran parte las editoriales independientes encargan de eso, de recordarles todo el tiempo a sus lectores, no importa si son de un país, de un continente, a sus lectores, que hay gente muy buena que no está en esa gran cadena de las otras editoriales pero que literariamente valen mucho la pena, entonces las independientes hacen eso. Un trabajo como de rescate, de destaque, y me parece que en ese hecho de sacar libros masivamente se descuida el libro como objeto, el libro como producto, no el contenido, sino lo que se tiene en las manos, y las independientes tienen la posibilidad, económica y creativa, para explorar nuevos formatos para el libro, para incluir arte dentro del libro, pa que la ilustración y la palabra comuniquen. Y esos riesgos, que son muy emocionantes, que por un lado son riesgos financieros, pero también creativos, son mucho más fáciles hacerlos en una empresa pequeña que en una gran empresa editorial, que una gran pérdida te puede tumbar una institución de 500 empleados. Aquí asumir un riesgo, aunque siempre es un riesgo, si nos va bien pues bueno y si no pues no pasó mucho, nos podemos recuperar más Fácil. Esa flexibilidad hace que la gente se entusiasme más a la hora de crear una pequeña empresa editorial que meterse como empleado de una gran empresa.

Contexto Colombia/ Políticas públicas

Intentamos estar siempre ahí, saber lo que está pasando. De apoyar los procesos que se adelantan desde el Min de Cultura, de Ideartes en Bogotá, de Bibliored, desde acá mismo en Medellín con Días del libro (como Ideartes). Yo creo que el Estado en este momento es un gran apoyo. No es el único y no lo es en el sentido de que si no estuviera no estaríamos nosotros, pero es un apoyo para las editoriales y los proyectos culturales que hay en el país. Nosotros por ejemplo el año pasado vendimos 11 libros a Fundalectura y ellos distribuyeron 1500 de cada uno de esos 11 títulos en 1500 bibliotecas públicas de todo el país. Entonces esa compra es muy importante porque primero estamos en 1500 bibliotecas, lo que es un honor y reconoce que lo que estamos haciendo merece ser leído, y nos dice que lo estamos haciendo bien. Y claro, económicamente es un gran apoyo para la empresa. Entonces sentimos que el Estado sí está atento con el mundo del libro. Siempre se puede hacer mucho más. Por ejemplo este año, que fue electoral, la ley de garantías te quita todas esas posibilidades. Digamos este año vamos solos en todo y sabemos que podemos hacerlo pero tal vez el próximo año cosas vuelvan. Uno aprende a funcionar sin depender de nadie y eso es importante. Pero yo sí creo que el Estado colombiano está entendiendo que ayudar al mundo del libro es importante porque entiende que es que leyendo es que los niños van a rendir académicamente. Entonces ese estímulo a la lectura es fuerte y tragaluz está siempre ahí. No solo hacemos libros sino téngannos en cuenta para seminarios, para participar.

Lo de Fundalectura fue convocatoria pública. Pero también hay algunos que nos buscan directamente. Bibliored nos buscó y compró varios catálogos nuestros para distribuir en las bibliotecas regionales de Bogotá. Pero generalmente es por convocatoria pública, tiene que ser así.

Principales problemas/Ventajas

Lo que más nos ha ayudado a salir adelante es que hay mucha gente que valora lo que hacemos. Hay muchos lectores, uno creería que no, pero en Colombia hay mucha gente que lee, que escribe. Nos llegan propuestas todos los días. Hay una comunidad muy grande que nos sigue. Y hemos sido muy consecuentes, sobre todo con el valor de los libros. Cada libro tiene que ser especial y valioso para el lector. Y hemos posicionado marca, que es Tragaluz, y la gente nos conoce, nos busca y nos compra, que es lo más importante, nos compra los libros. Eso es lo que más nos ha ayudado. Y todo está integrado, de la concepción al diseño, la distribución y las redes sociales, todo.

Y las dificultades, no sé, de pronto que haya más unión, no es una dificultad pero algo por mejorar, y es que haya más articulación entre todos los sectores del libro, que tengamos una relación directa editores, librerías, distribuidores, bibliotecarios. Que haya una plataforma, creo que en España la hay, en que todos podamos estar comunicando, conectados, pensando nuevas estrategias para llegar al lector, para fortalecer las políticas públicas, para exigir políticas públicas más eficaces, entonces eso puede hacer falta, que no sea una empresa sola luchando. Si Colombia quiere que esa política pública se hagan realidad y tengan impacto y que el sector del libro sea un sector del libro que impulse la lectura y la educación sí tenemos que pensar en articularnos todos, no solo los editores o editoriales independientes sino también los demás actores, desde los que definen las políticas públicas al editor al bibliotecario a los que promueven la lectura. Que haya noticias, investigaciones, información sobre ferias, convocatorias en una sola plataforma. Pero es algo por mejorar no es que nos haga falta.

Derechos de autor

Se les pagan regalías a todos los autores, somos muy juiciosos con eso, con los plazos, los autores agradecen, pagamos el 10%, máximo 12% en algunas ocasiones, somos muy estrictos con los pagos y los autores se mantienen con eso, porque somos muy transparentes con eso, con el tiraje, con todo, porque sabemos que hay muchas editoriales que no son así y los autores se resienten mucho con eso y con toda razón.

Con las ventas de derechos al extranjero hemos vendido algunos infantiles, Va y ven, libro de Juan Carlos, el editor, a Francia. Pensamos que este año nos va a ir muy bien con lo que llevamos a Guadalajara. Pero más que todo hemos comprado. Son como los nuevos pasos que vamos dando, en vender, antes comprábamos ahora queremos también vender las cosas nuevas que hemos sacado y hacemos todo para poder lograrlo.

Estatuto jurídico

SAS, Sociedad anónima simplificada, desde el comienzo.

Libro digital

Estamos trabajando con una empresa que se llama Manuvo, colombiana mexicana, buscando transformar algunos libros de los que ya hemos hecho al formato digital sin que sea solamente un pdf sino hacerlo interactivo igual de bonito, que tenga el sello Tragaluz, que sea un libro digital *diferente*. Entonces estamos con ellos para un libro que se llama Mil orejas, escrito por Pilar, un libro dedicado a las personas sordas, como se puede oír sin oír, entonces ese libro en digital puede quedar muy bien, muy creativo.

Todo eso lo pagamos nosotros, pero es una inversión que vamos a hacer para ver cómo funciona lo digital, como se va a distribuir. Manuvo, se está asociando con algunas editoriales, coger sus libros en papel, pasarlos a digital y ofrecérselos a las bibliotecas públicas.

Independencia

Hace poco estábamos hablando de eso y eso de llamar a las editoriales independientes tiene un doble filo. Por un lado es bueno porque está indicando que no dependemos de las leyes del mercado para publicar lo que publicamos. No, ni siquiera de las leyes del mercado porque del mercado dependemos todos. Más bien que no estamos interesados solamente por lo económico, por el rendimiento eco, por lo que vamos a ganar. Eso sería una independencia. Que se asumen riesgo sin tener que rendirle cuentas a una institución con mucha plata.

Pero también eso de editorial independiente puede confundir a la gente porque al fin y al cabo somos editoriales, editoriales y punto. Somos igual una editorial como lo es Random House, Planeta, cualquiera, somos una editorial, hacemos el mismo trabajo, solamente que no tenemos esas sumas millonarias de capital a las que tenemos que rendirles cuentas. Pero somos una editorial.

Pues yo creo que eso de definirse de editorial independiente puede servir en unos casos pero no es indispensable hacerlo. Al fin y al cabo somos editoriales y somos juiciosos en eso, lo hacemos bien. Entonces no es que seamos más que las grandes por ser independiente, o menos por ser independiente, noooooo, somos una editorial, y la empresa tiene otro tamaño, otra estructura pero sigue haciendo el mismo oficio de buscar cosas buenas para recomendárselas a otros para compartirlas con otros. Entonces no sé, me parece que es eso.

Es mejor no hacer ese tipo de diferenciaciones. Tal vez si queremos unirnos o darnos una identidad podemos tal vez buscar otro nombre, otra forma, porque la gente también puede pasar, y pasa que la gente puede pensar que por ser editoriales independientes es más caro el libro y eso es peligroso porque te pueden ignorar. Entonces eso, somos una editorial.

ENTRETIENS EN FRANÇAIS

ARGENTINE

El 8vo loco

Entretien avec Ana Ojeda

Août 2013

Notre paradoxe, c'est qu'on envisage et on essaye tous de nous définir nous-mêmes, parce que c'est paradoxal que l'étiquette d'édition indépendante regroupe des éditions comme *Eterna cadencia* qui ont une librairie, un bar, une édition très solide, avec des maisons d'édition comme *Clase turista*, deux types et une salle à manger, ou comme nous.

Donc ici, pour le dire de manière figurée, on retrouverait la multinationale indépendante et l'ultra indépendante.

Moi au final je préfère me référer à des projets éditoriaux qui n'ont pas de but lucratif, parce que moi avec le 8vo, que je fais avec Roco Carbona qui est mon compagnon, à nous deux on s'occupe de toute la chaîne de production du livre et on ne voit jamais rien parce que, même quand on vend, la dette est si énorme que ça ne parvient jamais à nous ramener à l'équilibre, ni rien qui s'en approche.

Pour nous une vente de 1500 exemplaires serait un putain de *blockbuster*. Moi je te parle de deux exemplaires par mois, par titre, des trucs minuscules, c'est presque du goutte à goutte. Et si on continue à faire ça c'est pas parce que ça marche bien pour nous, ou pour le profit économique et même pas parce qu'on peut le soutenir financièrement à partir du travail mené. C'est plutôt qu'on a une idée en tête et pour la réaliser nous on met de l'argent de côté avec notre emploi le jour et la nuit tombée on se dit on y va.

Donc c'est pour ça que je fais cette distinction : parler de projets éditoriaux, parce qu'aussi il y a trois zones différentes : d'abord il y a le marché éditorial, ensuite le secteur éditorial et enfin on trouve l'industrie éditoriale. C'est pour ça que je dis tout ça, parce que ce qu'on fait nous, ce sont des projets éditoriaux, ce n'est ni une industrie, ni un marché : plus motorisés par la libido personnelle que par autre chose.

Parce que nous on tire des tirages de 50 exemplaires cette année et la suivante ce livre n'existe plus, on ne sait même plus où il se trouve. C'est une logique qui dépend beaucoup de ces nouveaux modes de production qui nous permettent de tirer à peu d'exemplaires, numériques, c'est pas de la POD, c'est une autre structure plus simple. Je corrige, prépare, j'économise tout cet argent et quand j'ai 1500 pesos je me dis bon, je vais tirer 20 exemplaires de tel livre et le livre existe, et je le publie sur internet, pour qu'il circule.

Je pense qu'au moins ici, en Argentine, la tranchée du combat se trouve dans la baisse énorme du nombre de lecteurs. Le siècle dernier, quand Piglia sort son premier livre ils tirent comme si de rien n'était 15 000 exemplaires et de nos jours ce serait un best seller de fou, même Planeta ne tire pas autant. Du coup quelque chose s'est passé entre les années 1970 et aujourd'hui. Mais moi je n'ai pas les outils sociologiques pour l'analyser, alors je laisse tomber (?). Et les Argentins achètent de moins en moins de littérature argentine contemporaine, ils achètent Borges, Arlt, Cortazar, mais dans un pays avec une telle pluralité d'écrivains, autant à chaque décennie, c'est étrange.

Catalogue

Nous avons une collection de réédition de la décennie des années 1920 à Buenos Aires. De cette période on se souvient de Borges, Arlt, Girondo peut-être. Et derrière eux il y en a tant qui sont fabuleux et qui sont de vigueur aujourd'hui. Par exemple, Mariani a un livre de 1925 qui s'appelle *Cuentos de la oficina* dans lequel il capte l'angoisse de ces types qui passent toute la journée enfermée au bureau, et moi c'est ce qui m'arrive tous les jours. Et ce type, nous on le réédite, mais c'est difficile parce que nous ne sommes personnes. Et publier seulement Borges, c'est sûr que ça vend, mais ça laisse de côté une diversité énorme. Il manque une politique d'Etat de longue haleine qui rééditerait par décennies, mais pas seulement un, cent, mais nous on veut en rééditer 20, mais nous ne sommes que deux, avec trois, quatre jobs et on ne peut pas.

Indépendance

Une autre question est pourquoi cette étiquette indépendante a cette valeur qui lui est conférée ? Et c'est pour cette valeur que tant de projets veulent s'attribuer cette étiquette, et ce même si au final ça ne dit pas grand-chose parce qu'au final nous ne sommes indépendants de rien. Mais *Colibue*, disons, une entreprise avec 30 ou 40 employés, se considère indépendante. Et à côté on trouve ces personnes seules faisant le tour de la ville avec un livre sous le bras.

Marché/professionnalisation

Depuis un certain temps on trouve de plus en plus de compte-rendu de livres dont l'édition n'existe pas, je veux dire au niveau de la conformité du statut juridique. Parce qu'on est arrivé à un niveau de facturation tel et si tu prends un de nos livres ou un de Milena Caserola, tu as la même qualité que celui d'une multinationale. Ce que l'on essaye d'insuffler aujourd'hui, c'est la prise de conscience qu'un projet, bien qu'il ne soit pas rentable, puisse avoir une qualité comparable avec n'importe quel autre projet qui rapporte vraiment.

Par exemple avec 8vo on a traduit un livre d'Aimé Césaire, on a acheté les droits avec un soutien de l'ambassade française pour la traduction et le gros problème dans tout ce processus, qui a été très long, fut que je n'avais pas le titre de directeur éditorial. C'est-à-dire que quand j'allais à l'ambassade de France je devais présenter des papiers certifiés disant que j'étais directrice de mon entreprise et moi je disais que je n'ai pas une entreprise, je suis une personne qui fait des livres. Et eux me disaient, bon, d'accord mais dans tous les cas on a besoin d'une signature et d'un tampon. Du coup je me suis rendue à côté de la maison, j'ai acheté un tampon quelconque, je leur ai dit qu'ils mettent Ana Ojeda, directrice éditoriale, je l'ai mis et comme ça tout a fonctionné (rires). Au final, ils considéraient que si ce n'est pas une structure entrepreneuriale, il y a quelque chose qui manque.

La question des indépendants se joue du côté marginal du commerce éditorial. C'est-à-dire, comment continuer à faire des livres sans que le profit ne soit à aucun moment le pôle d'attraction. Moi, à l'évidence, si je réussis à vendre les tirages d'un livre pour en éditer un autre je serai ravie, mais ça ne veut pas dire que c'est ce qui va me convaincre de faire ou ne pas faire le projet. Et cette manière de voir fait se déliter les maisons qui sont commerciales, et ça les pousse à changer, voire à trahir les idéaux sur lesquels ils s'étaient fondés.

Nous, en tant qu'éditeurs indépendants, la plupart du temps nous sommes payés [évoquant les éditeurs indépendants qui font payer les auteurs], parfois c'est l'auteur lui-même qui dit qu'il a telle quantité d'argent et veut l'investir et nous on met le reste de l'argent et parfois on fait aussi des campagnes de levée de fond. Il y a mille manières de trouver des fonds. Et à part si tu tombes sur quelqu'un qui délire tout le monde comprend que pour faire des livres il faut de l'argent et il faut bien le trouver quelque part.

Ce qui est étrange ce sont les maisons d'éditions qui se disent pures, mais après tu vois qu'il n'y a aucune sélection, est publié l'auteur qui paye. Et moi je peux le comprendre, mais c'est une question de mythes. Mais ce qui m'intéresse c'est de dire qu'une petite maison qui n'arrive pas à vivre de l'éditorial ne fait pas de moins bons livres qu'une maison d'édition qui, à l'inverse, parvient à vivre de ses publications. Donc ils devraient nous laisser la possibilité de recevoir des subventions, pour des livres, pour les voyages dans les festivals, mais nous on ne peut pas candidater.

Débuts

J'ai été diplômée en maîtrise de Lettres à l'Université de Buenos Aires (UBA), spécialisée en littérature argentine et latino-américaine. Quand je sors, ils me proposent de faire partie de la faculté dirigée par Beatriz

Sarlo : littérature argentine contemporaine. Et moi j'ai dû faire un travail sur Nicolás Olivari, un auteur fondamental pour nous, compositeur de tango, poète, écrivain, qui traite du grotesque.

Quand je finis d'étudier les Lettres, je rencontre Roco Carbone, qui venait d'étudier Arlt. Lui faisait sa thèse de doctorat sur le grotesque chez Arlt, moi Olivari, et lui se rend compte qu'il y a une série d'écrivains qui viennent et sortent de Martín Fierro, vont à Boedo, un grand nombre d'auteurs qui ne sont à l'aise dans aucun des deux endroits, et il postule qu'il existe une troisième zone qui écrit l'immigration, et avec un niveau d'écriture si élevé qu'ils étaient illisibles pour les contemporains, et pour cette raison ils ne collaient pas au canon de l'époque, ils sont restés cachés. Et donc tous ces livres ne se rééditent pas. Ça m'est arrivé avec Olivari, j'avais besoin d'un de ses recueils de poèmes et je ne le trouvais pas, il n'était pas à la UBA, ni à la Bibliothèque nationale, nulle part. Et Roco, qui faisait son doctorat à Zurich, c'est-à-dire qui y était rendu et y était retourné, et moi je reviens avec lui et je finis par trouver le livre à Hambourg ! Une absurdité. Ce n'est pas seulement que je l'ai trouvé à Hambourg, mais qu'en plus j'ai été à la Bibliothèque nationale de Zurich et qu'ils me l'aient photocopié ! Alors une fois que j'ai eu la photocopie, je me suis dit que c'était incroyable que pour trouver ce matériel qui est fondamental pour nous, il faille se rendre à Hambourg, et c'est de là que l'idée de 8vo est née.

Ça s'est passé à la fin de l'année 2005.

Je fais toute la typographie du livre avec *Quark Express* je prépare un livre et quand je le vois aujourd'hui je me dis quelle horreur, mais à l'époque ça nous paraissait fantastique. Et on le fait et on l'éditione et on l'imprime. On tire 500 exemplaires, qu'on vend tous. Ça on l'a fait pour une maison d'édition minuscule qui s'appelait *Malas palabras books*. Les droits, on a signé un contrat avec le fils en lui disant qu'on allait le payer dès qu'on le vendrait et il a accepté.

Par la suite je suis devenue indépendante, on a monté 8vo et on a refait le livre. Et cette fois-ci on l'a vendu à la Conabip, une commission qui achète des livres chaque année pour fournir les bibliothèques publiques. Alors là on s'est sentis comme Gardel avec une guitare électrique dans les mains, tout ça est d'une simplicité !

Ensuite on s'est confronté à la réalité.

On a alors sorti le premier recueil d'Olivari, ensuite son premier livre de contes, ensuite deux anthologies de contes et une pièce de théâtre d'Enrique González Tuñón. Ensuite on a sorti Roberto Mariani, et celui-là on n'a pu le refourguer à personne (?) !

Et comme tout ça on devait l'imprimer en offset, on devait faire des tirages d'au minimum 500 exemplaires. La majorité d'entre eux je les ai toujours à la maison. Ma bibliothèque en est remplie. Je hais ces livres je ne peux pas les voir.

Et on a commencé à sortir des livres de littérature d'auteurs latino-américains qui n'étaient pas lus ici. On n'a pas eu beaucoup de chance non plus, parce que personne ne connaissait les auteurs et on n'a eu aucun compte-rendu.

Il y a eu un moment, vers 2007, où on s'est dit bon, si tout ça fonctionne on lâche tout le reste et on se dédie uniquement à ça mais, peu à peu, la vie nous a démontré qu'avec nous, ça ne marcherait pas comme business (dernière phrase d'Édipe roi).

Organisation

Moi : mais on parle de tout ce délire de l'indépendance et toi, Ana, où travailles-tu, je veux dire, le travail qui paie les factures et le pain quotidien ?

(Silence) Moi, actuellement, je travaille à *Planeta* (rires, beaucoup, beaucoup de rires)

Je suis chef de pré-production de Paidós. C'est très, très bipolaire. Moi, de 8 à 16h, mes horaires à Paidós, je fais seulement du copyright. Et de 16h à minuit, copyleft, copyleft, copyleft.

Nous on est partis de zéro. On ne savait rien de rien. Et quand tu débutes, tu imites ce que tu vois autour de toi. Moi j'avais travaillé dans d'autres sociétés d'édition, plus petites que *Planeta*, mais qui étaient des sociétés d'édition, et on essayait de se débrouiller, en vivant d'autres jobs, mais signer des contrats, liquider 10% (?), avoir un distributeur et progressivement, pas à pas au début et là quand j'ai rencontré Matías de Milena Caserola tout a explosé et je me suis rendu compte que soutenir une structure traditionnelle avec les outils et le temps dont on dispose nous c'est complètement impossible.

En plus de ça avec une routine quotidienne qui peut être pleine de désillusions, parce que si tu vends quatre livres par mois, tu ne peux pas le soutenir, même pas de manière anémique [intéressant qu'au lieu d'abandonner l'édition ils ont préféré opter pour un changement radical]. C'est l'horreur. En même temps tu te retrouves à rejoindre tes amis et, au bout de dix minutes, tu es déjà en train de penser au prochain livre que tu vas sortir et oui on le fait. Du coup, moi, le fait de réaliser qu'il y avait une autre manière de faire des livres, ça m'a procuré un sentiment de libération énorme. Je veux dire, par exemple moi, aujourd'hui, je publie sans signer de contrats, sans payer personne, c'est un accord qui arrange tout le monde disons, et bon, les choses se poursuivent comme ça.

Et ce que ça t'offre, cette manière informelle de faire les choses, c'est un potentiel énorme, parce que soudain toi, en un an, tu peux avoir 10 ou 15 livres, alors qu'avec l'autre, tu te retrouvais avec un ou deux.

Tirage

Aujourd'hui ça dépend. On tire entre 50, 100, 150. Ça dépend du livre.

Distribution

On distribuait avec un distributeur qui s'appelait *Baradaco*. Mais moi, pour distribuer avec lui, je devais lui donner au moins 300 exemplaires. Pour qu'il aille dans les librairies. Mais ça revenait très cher pour moi. Parce que ce n'est pas très réaliste qu'un lecteur entre dans une librairie et dise « Tiens, quel livre inconnu, d'un éditeur inconnu et d'un auteur inconnu, je vais l'acheter. Surtout que le livre est caché dans un rayon inaccessible.

Des erreurs stupides, car on avait sorti des livres desquels on était fiers, très innovants, avec deux auteurs, chacun sur une couverture, mais les libraires les cataloguaient seulement avec le nom d'un des deux auteurs et quand les gens venaient pour chercher l'autre ils disaient qu'ils ne l'avaient pas. Tout faux.

Désormais ce qu'on fait c'est que sur la page web, on a un lien vers un distributeur qui s'appelle *La periférica* et, si tu leur envoies un mail eux ils t'envoient un livre. Et commencent à apparaître les librairies atypiques, comme on les appelle ici. Des librairies en consignment dans leurs maisons (comme *La vaca mariposa*) Pour mon c'est idéal, parce que moi je lui consigne 5 livres et s'il les vend il m'en demande plus. Parce que sinon je laisse des livres dormir en librairie pendant des années jusqu'à ce qu'ils fassent des restitutions parce qu'ils ont besoin de libérer de l'espace. Mais ils me les renvoient détruits, ils ne me les payent pas et, moi, je ne peux plus les vendre.

Ça ne me sert à rien ça (consignment). Et en plus aujourd'hui tous nos livres sont sur internet, donc si tu veux les lire tu n'as même plus besoin de les acheter.

Copyleft

C'est progressif. Au début on mettait en ligne des extraits. Des chapitres. Le prologue. Puis un jour, au milieu de l'année, mon site était géré par un ami des éditions Godot, si bien que chaque fois que je voulais y ajouter quelque chose, je lui envoyais, il l'intégrait au site et je le payais au temps. C'était une page web intercedée, je

ne pouvais rien faire toute seule. Jusqu'à ce qu'un jour je me suis dit n'est-ce pas meilleur d'avoir un blog ? Je ne paie pas, c'est à moi, je fais ce que je veux. Et on a fermé le site pour ouvrir un blog.

Et ensuite, j'ai commencé à y placer tout le contenu et là je me suis dit pourquoi je ne télécharge que 40 pages et pas tout le livre ? Et je reviens au commencement, si ce que je veux c'est avoir plus de lecteurs, peu m'importe s'ils achètent le livre ou pas. Si certains d'entre eux achètent tant mieux, mais de toute les façons ils ne vont pas me rendre riche, ça m'est égal. Mais ça ne l'est pas que quiconque veuille lire Césaire le lise, et qu'on débâte sur l'importance de l'éditer aujourd'hui, ou quelle est la valeur ajoutée de le traduire en espagnol du Rio de la Plata, et entendre Césaire dire « boludo ».

Traduction

J'ai traduit Césaire. J'ai appris le français ici et je l'ai traduit en espagnol du Rio de la Plata contemporain. Il parle comme s'il parlait ici aujourd'hui avec nous. « Boludo », « gato », « estoy remamando », dit Césaire (tu veux laisser tel quel ?!).

Parce que disons que le « tu » est cacophonique, moi j'utilise toujours le « vos », toujours. Et je sens qu'il y a un impérialisme linguistique qui nous amène à penser qu'il y a un manque de mérite dans la langue qu'on utilise car elle serait trop quotidienne, trop orale, alors que l'espagnol du Rio de la Plata est une langue extrêmement riche [ce que dit Herralde quand il raconte avoir grandi en lisant des livres en argentin]. Et nous on se bouffe toutes les traductions et si on se les bouffe, c'est parce que tous les autres ne s'adaptent pas à notre langage.

Mais ici il y a une question très compliquée, celle des droits internationaux. Par exemple quand j'ai acheté Césaire, je ne pouvais pas leur faire comprendre que je ne voulais rien de plus que les droits pour l'Argentine, y compris si tu me les donnes seulement pour Buenos Aires encore mieux, et eux me répondaient que non, impossible, ça doit être pour l'Amérique latine, ça doit être pour l'Espagne et l'Amérique latine, et moi je leur dis que je vais tirer 300 exemplaires, comment diable veux-tu que je fasse tourner le livre ? [Moi aussi (?)]

Ils bouchent le canal et c'est très difficile de leur faire comprendre qu'il faudrait opérer une partition. L'Espagne à l'Espagne et l'Amérique latine à l'Amérique latine. Et ça leur conviendrait mieux, car nous pouvons avoir une meilleure perception de l'Amérique latine qu'un Espagnol. Mais en Europe ils le voient sous l'angle le plus simple, on le vend à quelqu'un et c'est fait, pas besoin d'aller vérifier s'il circule en Amérique latine.

Mais là on revient au thème du marché éditorial. Ça ne les intéresse pas en termes de profit, mais ça devrait leur importer au niveau culturel. Laissez-nous faire nous-même nos propres traductions.

L'espagnol neutre est un genre hideux que personne n'utilise. Si tu veux handicaper ta langue pour vendre plus, bien. Mais la position opposée est valable. Permettez-moi d'utiliser ma langue.

Prix

175 – 200 pesos.

Catalogue

Nous avons un livre de Straface (auteur consacré) parce que je lui ai demandé, je lui ai envoyé le lien, il a aimé et il a envoyé. Et l'an prochain on a un Aira, on devient célèbre (rires [expliquer sur Aira]). Je l'ai poursuivi jusqu'à ce qu'il me dise oui. Et mettons au clair dès le départ que l'on n'a rien signé ni rien payé, pour qu'il n'y ait pas de malentendu.

Nous ne payons pas les auteurs [à propos de la fiction du Rio de la Plata, qui réunit plusieurs auteurs]. On leur donne deux livres, parce qu'ils sont beaucoup d'auteurs, et ensuite eux achètent le reste, parce que l'idée est que l'auteur lui-même achète le livre et aide à son tour à le vendre et à le diffuser. Eux achètent à un prix

moins élevé que celui auquel ils les vendent, ils l'achètent à 15 et le vendent à 25, ils peuvent y gagner, et si traditionnellement on pense que le lecteur doit être la source de profit de l'édition, nous on pense que l'auteur peut soutenir en partie ce projet. Il ne paye pas l'édition mais il acquiert ses exemplaires. Du coup ça marche pour les deux. Parce que l'éditeur a des rentrées d'argent et l'auteur a ses livres, ou pour les vendre ou pour les offrir.

Nous misons sur l'auteur pour être un point de diffusion et de vente et de promotion du livre. Nous faisons beaucoup de présentations. Dans des galeries, et ça marche bien. Parfois, en une soirée, on récupère l'argent investi dans l'impression des exemplaires (avec les 10 auteurs de la fiction + peintres)

Librairie virtuelle

Pour nous la librairie virtuelle est une bonne chose, car le lecteur que nous visons est précisément celui qui va venir nous chercher. Et ça marche. La librairie virtuelle a deux exemplaires de chaque livre. Quand ils les vendent je leur en confie d'autres. Et ils envoient et me paient ensuite, quand ils ont vendu. Pour moi c'est plus efficace. Avant je devais dire à quelqu'un « va à telle librairie ou telle autre » sans savoir s'ils avaient le livre ou pas et sans savoir si le libraire allait le trouver.

Mais dans tout il y a de tout, pour tous les goûts, nous sommes tous des éditions plurivalentes.

Nous avons appartenu pendant plusieurs années à la Chambre argentine du livre. Mais aucune de leurs activités ne nous était utile. A part les appels à candidature de la Conabip parce que comme ça on était au courant. Mais le reste ne nous servait à rien. Et ils ont commencé à augmenter le tarif d'adhésion et j'ai quitté le navire. Si tu es une entreprise alors oui, ça te sert d'être membre, mais pour nous qui n'avons pas ces aspirations commerciales ça ne nous sert pas.

Et eux ils sont clairement en faveur du copyright et ils ont poursuivi un professeur de Puan de philosophie parce qu'il mettait en ligne les livres sur un blog parce que ses étudiants ne pouvaient pas se les payer et parce qu'en plus avec les frontières les livres n'entraient pas facilement. Ils lui ont collé un procès.

Entropía

Entretien avec Sebastián Martínez Daniell

Août 2013

Débuts / Catalogue

Elle a été créée en 2004. Elle doit sa création à un événement anecdotique d'ordre humain, puis quelque chose de plus conceptuel. Nous, les membres d'Entropía, nous nous connaissons déjà depuis un moment. D'abord il y a Valeria Castro, qui a fait des études dans le domaine de l'édition à la UBA. Ensuite, il y a Gonzalo Castro, le frère de Valeria, et moi: nous avons écrit un roman chacun, qui n'avaient pas été publiés. Et il y a un quatrième membre, Juan Manuel; lui, son truc c'était plutôt le graphisme, il avait surtout travaillé pour des journaux mais il connaissait bien ce domaine. Gonzalo, Juan Manuel et moi, nous nous sommes rencontrés au lycée, au début des années 80. En 2004, Valeria se décide finalement à créer la maison d'édition, et fait d'abord appel à nous en tant qu'auteurs, mais elle nous rappelle quelques mois plus tard pour que nous collaborions avec elle et que nous l'aidions à monter l'entreprise, ou pour être plus précis, pour participer au projet éditorial en tant qu'éditeurs de la maison.

Les débuts de la maison d'édition sont très modestes. Elle a vu le jour avec la publication de deux livres d'auteurs complètement inconnus: le mien et celui de Gonzalo. Courant 2004, le nom de la maison a très discrètement commencé à circuler. Nous avons un catalogue très restreint, mais qui avait peut-être aussi l'avantage de contenir des livres atrayants, et avec une édition très soignée. Et début 2005, une certaine Graciela Goldchuk nous contacte; c'est une académicienne de l'université de La Plata, et elle est chargée de la conservation et du catalogage du patrimoine de Manuel Puig. Et le frère de Puig avait dans la tête l'idée de faire publier sa correspondance inédite. Nous devenons amis, et le projet se concrétise. Il s'est trouvé qu'à la même époque, nous avons publié deux volumes de la correspondance de Puig qui ont provoqué un certain malaise dans le milieu littéraire, ils ont fait l'objet de nombreuses critiques littéraires un peu partout, on a organisé beaucoup de présentations auxquelles beaucoup de monde a assisté. Et en même temps, nous avons publié le premier livre d'une écrivain argentine qui est aussi dramaturge, Romina Paula, qui a publié son premier roman avec nous, et qui est aussi une figure plus ou moins connue dans le milieu du théâtre portegne; et donc, forte de ces deux publications, la maison d'édition a commencé à se faire un nom; petit à petit, on a commencé à recevoir beaucoup de manuscrits inédits à évaluer, on nous a fait part de plus en plus de projets, et la maison d'édition a commencé à se développer naturellement; et là, ça fait 10 ans qu'elle trace sa route; c'est donc à cette époque qu'elle a commencé à acquérir un certain prestige, si tant est que nous puissions parler de prestige.

Tout ce que je t'ai raconté, c'est la partie plus anecdotique qui concerne la fondation de la maison d'édition. Tout ça a eu lieu à un moment précis de l'histoire, on t'en a peut-être déjà parlé: il s'agit de la période qui a suivi la crise argentine. L'une des conséquences les plus importantes de la grande crise de 2001, c'est la grande dévaluation de la monnaie qui a eu lieu juste après. Ça a bouleversé un peu le marché, dans la mesure où nous étions habitués, pendant les années 90, à ce que nos librairies soient inondées d'ouvrages espagnols; tout d'un coup, ces livres sont devenus hors de prix, il en arrivait beaucoup moins, les librairies ont commencé à manquer de livres, et tout ceci a permis à notre maison d'édition de se faire une place, ainsi qu'à beaucoup d'autres.

« Boom » des indépendants

Entropía, à Interzona, à Adriana Hidalgo, et à Eterna cadencia notamment. De petites maisons d'édition ont commencé à émerger, indépendantes ou à peu près, et elles ont commencé à s'imposer dans un espace qui, avant, était disponible commercialement parlant; ces petites maisons d'édition étaient liées aux changements

macroéconomiques qui avaient eu lieu en Argentine. Et en même temps, en mettant de côté l'aspect commercial, du point de vue des textes, du point de vue créatif, la période de crise a, en quelque sorte, donné naissance à tout un groupe de jeunes auteurs qui s'est donné le nom de "Nueva narrativa argentina" – même si aujourd'hui ce groupe n'est plus vraiment à la mode; ce sont des écrivains qui sont nés dans les années 70 ou un peu après, et qui avaient produit une grande quantité de textes - des romans, des nouvelles, des essais - qu'ils ne parvenaient pas à faire publier, parce que les grandes multinationales, qui de leur côté étaient embarquées dans un processus de grande centralisation, pendant cette période de contraction économique, avaient fermé leurs portes à toute proposition trop risquée: elles ne publiaient que les auteurs consacrés, encore qu'assez peu, et tout le reste, c'étaient des ordres envoyés de Madrid ou de Barcelone, ou même de Londres ou de Rome, pour voir la façon dont le catalogue se constituait.

Et donc, avec une forte production de textes, une forte demande de la part des lecteurs et des librairies, et les grandes maisons d'éditions étant assez peu enthousiastes, assez frileuses à l'idée de publier de nouvelles choses, les maisons d'éditions comme la nôtre et toutes celles que nous avons citées ont eu le champ libre. Mardulce, Mansalva, et les autres ont été créées en même temps. Interzona et Adriana sont nées un peu avant la nôtre, Eterna un peu après, mais toutes ont vu le jour entre 2000 et 2006. Le contexte de leur création est celui-ci; les livres étaient devenus très chers pour le lecteur, et en plus, la plupart du temps ces livres leur parlaient de choses qui leur étaient complètement étrangères, alors qu'ici il y avait des auteurs talentueux qui produisaient beaucoup sans arriver pour autant à se faire publier. C'est donc ça, la tendance, à cette époque.

Je ne prétends pas que ce mouvement ait surpassé les grandes machineries industrielles, comme Random, Planeta, ni en terme de volume, ni en terme de qualité. Mais c'est vrai que, parallèlement, cette nouvelle tendance a su trouver son propre public, son propre cercle de lecteurs, son propre marché qui, certes, n'est pas massif, mais qui reste tout de même assez conséquent: l'académie, les auteurs eux-mêmes, tous les gens qui ont un lien avec le cinéma ou le théâtre. Il y a dans les grandes villes d'Argentine un public qui était et qui continue à être assez réceptif à ce que nous proposons.

Alors, pour commencer, je t'ai raconté la petite histoire de la création d'Entropia, et ensuite je t'ai parlé du contexte historique de l'émergence des maisons d'éditions indépendantes; c'est grosso-modo, le point de départ. Il y a aussi eu des maisons qui ont vu le jour, et qui n'ont pas pu continuer leur route. Il y a eu beaucoup de tentatives. On t'aura sûrement parlé d'Héloïse Cartonera, qui propose quelque chose de différent, qui d'ailleurs fait plus dans le social qu'autre chose.

Ligne éditoriale / Catalogue

Au début, la seule chose dont nous avions convenue était une espèce de ligne éditoriale bien définie, nous savions ce que nous voulions et ne voulions pas publier. Nous n'avions pas de plan précis, dans le sens où nous ne nous étions pas dit que nous publirions d'abord ces deux livres et ensuite ces deux autres-là, et ce d'autant moins que, quand nous avons décidé de fonder la maison d'édition, nous n'avions que les deux textes dont je vous ai parlés. Mais les propositions sont arrivées. A cette époque, il était tellement difficile de se faire publier quand on était un auteur argentin que les premières années ont été pour nous fabuleuses, grâce à la qualité du matériel qui nous arrivait. Nous avons reçu les ouvrages de Romina, de Iosi Biglio, écrits entre 2004 et 2006; autant de livres qui ont eu un impact très favorable sur la maison. Ces deux-là ont été publiés dans beaucoup d'autres pays, et nous continuons à les publier aussi. Ensuite, il y a eu le phénomène Pola Olaixarac (2008) qui est apparu; ça a fait beaucoup de bruit. Mais au début nous n'avions pas de plan précis, la seule chose que nous avons fait, c'est de publier nos deux premiers livres, ensuite, quel que soit le mérite que nous ayons eu, nous avons eu la chance que Romina et Puig s'adressent à nous, et tout ceci nous a donné une certaine visibilité et nous a ouvert beaucoup de portes, avec le positif et le négatif que cela a entraîné.

L'aspect positif, c'est que nous avons reçu des livres à publier qui nous ont beaucoup enthousiasmés, mais nous avons aussi reçu une quantité d'horreurs impubliables, et il continue de nous en arriver. J'ai arrêté de les compter, mais dans les dernières années nous avons eu une moyenne de 120 propositions par ans, parmi lesquelles nous en publions 5. Tout le reste est rejeté. Mais attention, tout ce qui est rejeté n'est pas forcément mauvais; c'est juste une question de cohérence par rapport à notre ligne éditoriale [Qui a dit que

l'on connaît mieux un éditeur à ce qu'il refuse plutôt qu'à ce qu'il accepte?] à notre temps et à notre budget. Si nous avions tout le temps et tout l'argent du monde, nous aurions publié 9 ou 10 textes plutôt que 5; mais les 110 qui restent sont des choses qui ne nous ont pas plu.

Nous n'avions donc pas de plan, mais on fonde, on ne peut pas vraiment dire que nous ayions jamais eu un plan bien défini. Ce que nous avons, c'est un style, un ton, des marges à l'intérieur desquelles nous avons défini un certain espace de liberté. Et bon, c'est vrai qu'aujourd'hui nous savons déjà plus ou moins ce que nous allons publier d'ici à l'année prochaine. Notre plan éditorial se fait tout seul, à mesure que nous bouclons nos publications. Et c'est un plan qui s'élabore à partir du style de la maison d'édition. Nous prenons nos décisions à partir du texte; nous ne définissons pas les choses à l'avance: il n'a jamais été question de se dire à l'avance que, telle année, nous publierions bien des nouvelles plutôt qu'autre chose. Si on nous envoie un recueil de nouvelles qui nous plaît, nous le publions, et tant-pis si nous venons de publier deux autres recueils de nouvelles.

Collections

Nous avons une collection de romans, de nouvelles, nous en avons une qui s'appelle Apostillas, dans laquelle on publie tout ce qui est difficile à catégoriser. Il y en a une autre qui s'appelle Critica, qui comprend des essais sur la littérature. Nous avons aussi la collection Puig, qui contient trois titres. Cette année, nous allons sortir pour la première fois un livre de poésie, parce qu'avant ça ne nous motivait pas vraiment, et peut-être que ce sera le seul. C'est un livre très particulier de Alberto Escuder (*Génération et ligne* de Juan Gelman). Et une petite collection d'anthologies, qui comprend deux titres: un recueil de pièces de théâtre de jeunes auteurs argentines, et un autre de nouvelles sur la ville de Buenos Aires. Nous avons aussi un projet de collection consacrée au cinéma, surtout de critiques.

Livre d'Herzog

Presque comme tout ce qui se passe à Entropia. Un auteur qui n'est pas à nous vient frapper à la porte, Ariel Magnus; il a vécu beaucoup de temps en Allemagne, il nous connaît, nous sympathisons, nous publions les livres de sa femme; lui, il nous propose ce livre, il dit qu'il est fascinant, nous lui demandons une preuve, et nous lisons la traduction de plusieurs chapitres; on a adoré, nous avons été surpris de voir qu'il n'avait jamais été traduit en espagnol, et nous nous sommes mis au boulot. On nous l'a proposé, ce n'est pas nous qui sommes allés le chercher.

Evolution / Organisation interne

Maintenant nous allons dire des choses désagréables sur la maison d'édition, enfin pas désagréables, mais nous allons parler de choses sérieuses. C'est sûr que nous travaillons dans une jolie maison, mais nous sommes quatre à nous occuper de la maison d'édition pour le moment.

Moi : Les mêmes qu'au début?

Non. Juan Manuel a fini par partir, surtout pour des raisons professionnelles. En fait, soyons clairs, en plus de la maison d'édition, j'ai trois autres boulots, la maison ne me permet pas de gagner ma vie. Mon parcours professionnel. J'ai étudié la communication et j'ai fait du journalisme de nombreuses années, en presse écrite et à la radio. Mais j'ai toujours écrit, je suis écrivain. A dire vrai, je n'ai jamais rien étudié qui soit en rapport avec l'édition. Mais Valeria oui. Gonzalo est graphiste, en plus d'être romancier, il a beaucoup de cordes à son arc, il a aussi fait quatre long-métrages. Et Juan Manuel avait fait des études de journalisme mais il s'était davantage consacré au dessin éditorial, pas vraiment à la rédaction d'articles, comme moi, mais plutôt à l'édition, à la mise en page et à la conception de magazines. Aucun d'entre nous n'a étudié la littérature. Et aujourd'hui, il y a Gonzalo, Valeria, moi, et Federico Falco, qui lui aussi est écrivain, il vient de Cordoba, et il s'est joint à nous pour nous donner un coup de main.

Moi : Y a-t-il quelqu'un parmi vous qui vive de la maison d'édition?

Federico est celui qui y travaille de la façon la plus stable, même s'il anime aussi des ateliers d'écriture par ailleurs. Valeria, disons qu'elle vit plus *pour* la maison d'édition que *de* la maison d'édition. Moi non, j'ai d'autres boulots, Gonzalo aussi a d'autres activités. Ce que je gagne ne me permet absolument pas de vivre, alors j'ai dû trouver du boulot ailleurs, et ça a été comme ça dès le début.

Ce n'est pas le cas de Pablo (Eterna), son projet est assez particulier, mais il s'est passé pas mal d'années avant d'être en mesure d'en tirer une quelconque rétribution, et même aujourd'hui, on ne peut pas dire que la maison d'édition soit rentable; pourvu qu'elle le soit un jour...

Nombre de livres

Nous avons un catalogue de 42 titres. En 2013, une année prolifique, nous allons en sortir 7.

Tirage

Il n'y a pas beaucoup de différences entre le nombre de tirages maximum et le nombre minimum. Nous avons dû faire quelques réimpressions et rééditions de certains titres qui ont bien marché. Ceux de Romina, ceux de Pola, celui d'Herzog, le premier livre de Gonzalo. Mais généralement, il se situe entre 800 et 1500 exemplaires. Quand on pense que le livre va bien marcher, on en tire 1500, et quand on n'a pas d'expectatives trop élevées, on en sort 800.

Chili / Argentine

Il y a deux choses qu'il faut savoir sur le Chili. D'abord, le pays a une tradition que nous n'avons pas, et que la Colombie n'a pas non plus. Les poètes ont plus de poids que les romanciers ou les nouvellistes, même du point de vue intellectuel, comme Parra ou Neruda. Ici, en Argentine, il y a et il y a eu d'excellents poètes, mais c'est autre chose. Mais c'est intéressant, et pour être précis, tout cette tendance actuelle de création de maisons d'éditions indépendantes avait déjà eu lieu dans les années 90, avec des maisons consacrées plutôt à la poésie (ça, c'est Garamona qui le dit, et tu crois que tu as un article là-dessus). Nous avons tous un livre d'Ana Porrua qui parle de cette période qu'ont été les années 90 pour les poètes. Ça a été une génération intéressante, Garamona a vécu tout ça. Damian Rios aussi. Je ne vais pas te dire que nous sommes les héritiers de ces mouvements poétiques, mais c'est vrai que ce sont eux qui ont commencé tout ça, même si de façon plus modeste, parce que la poésie attire moins de lecteurs.

Tirage

En fait, quand je te dis que 800 exemplaires, c'est le tirage minimum, c'est que c'est celui qui nous permet de ne pas faire grimper trop haut le prix du livre. Parce que si on en imprimait moins de 800, le prix du livre à l'achat serait très élevé.

Prix

Nous avons la réputation d'offrir des livres très bon-marchés, et d'une certaine manière, c'est quelque chose que nous aimerions bien corriger. Il est difficile de faire une moyenne, mais disons que nos livres les plus chers coûtent 120 pesos. Les moins chers (à quelques exceptions près) coûtent 60 pesos. Donc entre 60 et 120, même s'il y en a peu qui coûtent 120 pesos. En moyenne, je dirais environ 70 pesos. Et nos prix sont un peu en décalage par rapport au marché du livre. Quand on va dans les librairies, on se rend compte qu'il est difficile de sortir un livre qui coûte moins de 80 ou 90 pesos. Même les amis qui travaillent dans d'autres

maisons d'édition nous houspillent un peu, parfois. Ils nous disent, mais pourquoi est-ce que tu le vends 65 pesos, ce livre, alors qu'il en vaut au moins 80 ? (Rires)

Distribution / Commercial

Aucun parmi nous n'a de formation en gestion commerciale. Maintenant, après 30 ans de travail dans ce domaine, on s'y connaît un peu mieux. Mais toute la partie commerciale, nous avons dû l'apprendre sur le tas, à la sueur de notre front. Et nous avons vécu des débuts plutôt épiques, nous faisons la distribution nous-mêmes: nous allions de librairie en librairie, un sac en bandoulière, pour vendre nos livres...

Distribution: nous sommes passés par plusieurs expériences. Au début, c'était compliqué. On remplissait nos sacs de livres, et on frappait aux portes des librairies une par une, pour voir quelles étaient celles qui voulaient bien te donner une chance. Ensuite, nous sommes passés par une deuxième étape, au cours de laquelle nous sous-traitons la distribution. Quelqu'un d'extérieur à la maison d'édition se chargeait de ça. Mais ça ne nous a pas vraiment convaincus, parce que nous n'avions pas assez de contrôle sur la distribution. Et ensuite, c'est à nouveau nous qui nous en sommes chargés, mais avec un peu plus de personnel, nous nous chargeons de la logistique, nous avons employés un garçon qui faisait les aller-retour et qui encaissait l'argent.

Et maintenant, pour l'essentiel, c'est encore nous qui nous occupons d'encaisser l'argent, mais la distribution matérielle des livres, c'est une entreprise argentine qui s'en occupe, c'est comme qui dirait une entreprise spécialisée dans le transport de livres. Elle s'appelle Flugel. Et donc, le personnel de l'entreprise s'occupe de venir récupérer les livres ici, ils vont à la librairie, ils déposent la marchandise, on leur signe un reçu, et elle nous rapporte ici toutes les enveloppes avec tous les reçus signés. Ce travail, ils ne le font pas que pour nous, mais aussi pour d'autres maisons d'édition, ils font donc tout un circuit parmi les librairies, et ils gèrent ça bien. Ça fonctionne assez bien, parce qu'ils sont très organisés, très cleans.

Et très souvent, c'est nous qui nous occupons de l'encaissement. Même si à ce niveau, beaucoup de transactions bancaires se font de manière virtuelle, il arrive parfois que nous allions récupérer un chèque.

Moi : Et comment ça se passe en-dehors de Buenos Aires?

En fait, pour nous, la question de la distribution à l'intérieur du pays est un très gros problème. Nous avons une distribution spécifique dans certaines librairies dans quelques villes de province, à Córdoba, à Rosario, à La Plata, et nous faisons partie de quelques chaînes qui ont des points de vente en province, mais nous avons beaucoup de mal à atteindre ces endroits, parce que nous n'avons pas les bonnes infrastructures pour gérer ça. On pèse le pour et le contre, nous ne nous sommes jamais décidés à solliciter une entreprise de distribution juste pour la province, mais nous ne sommes pas encore complètement convaincus.

Notre maison d'édition est très casuistique, nous résolvons les problèmes les uns après les autres, quand ils viennent. Par exemple, une librairie de Córdoba nous appelle, elle veut nos livres, on lui dit d'accord, lesquels, elle nous envoie une liste, on lui fait un paquet et on le lui envoie, ensuite on fait les liquidations par mail, elle nous envoie l'argent par la poste quand la somme est suffisamment élevée pour être encaissée, et voilà. Ce n'est pas une question que nous avons entièrement résolue. Et, concernant la distribution en province, c'est à peu près la même chose.

Distribution à l'étranger

Nous n'exportons pas vraiment nos livres. Il y a quelques personnes qui s'occupent de ça, d'exporter des ouvrages de littérature argentines vers l'étranger, et qui nous ont réclamé certains livres spécifiques du catalogue. Ou alors, ils les achètent et les apportent là-bas, ce sont eux qui font toutes les négociations sur-place (et c'est comme ça que nos livres se retrouvent dans quelques librairies à Madrid, à Barcelone, à Mexico, à Lima), mais il s'agit à chaque fois de cas particuliers, ce sont des gens qui prennent nos livres et qui les emportent avec eux, ce n'est pas nous qui exportons. Ils viennent nous voir et nous leur confions nos livres.

Parce qu'il y a aussi la question de la bureaucratie, qui est assez compliquée. Si tu veux commencer à faire de l'exportation, alors ton entreprise change de catégorie, il faut payer d'autres types d'impôts, et notre maison d'édition n'est pas en mesure de faire ça.

Statut juridique

Notre maison d'édition est une Société à responsabilité limitée, une SARL. Je crois que pour pouvoir exporter, il faut être une société anonyme; ce serait peut-être possible si nous remplissions des kilomètres de paperasse, mais nous ne sommes pas assez patients pour ce genre de chose.

Foires de livre / Association

Mais bon, même sans ça, nous avons beaucoup de défis à relever. Pablo t'aura sûrement déjà parlé des 7 Logos.

La foire du livre de Buenos Aires a bien marché pour nous. Nous y avons déjà été à trois occasions, mais pas consécutives. Nous y avons été deux années de suite, puis nous avons attendu deux ans avant d'y retourner. Cette fois, c'était la première fois que nous y allions avec quelque chose d'aussi organisé que les 7 Logos. Quand nous y avons été les deux premières fois, nous nous étions aussi regroupés avec d'autres maisons d'édition, mais cette fois, tout ça nous semble plus solide et plus sérieux. C'était intéressant; avant, nous nous mettions d'accord entre nous pour aller à la foire, mais à chaque fois, le projet tombait à l'eau. Mais à partir de maintenant, il faut que nous nous organisions, de façon à pouvoir être présents quand il y a des foires, ici ou dans les autres villes d'Argentine. Et il y a beaucoup d'autres choses à faire, comme se mettre d'accord avec la Chambre du Livre sur les bénéfices que nous pouvons en tirer. Disons que ça nous permettrait de faire un peu de lobbying.

Moi: Vous avez fait partie d'autres associations, comme EDINAR par exemple?

Non, parce que ce système n'existe pas vraiment en Argentine. Nous sommes bien évidemment associés à la Chambre du Livre, mais on ne peut pas dire pour autant que ça nous serve à grande chose. Avec ça, tu as droit à quelques réductions pour créer l'ISBN ou pour ce genre de formalités, mais les bénéfices ne sont pas immenses.

Aides publiques

Moi : Et vous recevez des subventions?

Non.

Moi : Et pour les traductions?

Non. Bon, parmi nos 42 titres, il y en a deux qui ont reçu un soutien financier: le livre d'Herzog, à travers l'institut Goethe, qui a financé la traduction; et pour l'anthologie de Los barrios, nous avons reçu le soutien du gouvernement de la ville, qui n'a pas servi à payer l'impression, mais plutôt l'auteur de l'anthologie.

Droits d'auteur.

10% du prix de vente.

Relation avec les auteurs / Métier d'éditeur

Je sais pas, elle est excellente, je ne sais pas. Avec les auteurs, nous avons une relation très cordiale, directe et personnelle. Nous pouvons discuter librement de chacune des étapes du processus: de l'édition elle-même, de la correction, du graphisme, et aussi de tout ce qui a avoir avec la promotion du livre. En gros, de tout: depuis la production du livre à tout ce qui se passe après. Si un auteur a une préférence particulière pour tel ou tel média, nous essayons de faire en sorte qu'une critique paraisse là où il veut. Si l'auteur pense qu'il est important qu'untel, qui vit à Paris, ait lu le livre, eh bien nous l'envoyons à Paris. Ce sont des rapproches très chaleureux et très humains. Nous essayons de les chouchouter un peu.

Pendant tout le processus de l'édition, certains auteurs sont plutôt dociles, et d'autres inflexibles. Chaque cas est particulier.

En général, pour nous, c'est toujours l'auteur qui a le dernier mot. Nous, on lui explique la situation, on négocie un moment, on se bagarre un peu, et si tu vois qu'il commence à s'emballer, on dit bon d'accord, c'est ton livre, c'est toi qui décides. Bon, ça ne nous est encore jamais arrivés, mais je suppose que si nous n'arrivions pas à trouver un accord avec l'auteur, nous ne publirions pas le livre. Nous n'avons jamais publié un livre sans nous être mis d'accord au préalable avec l'auteur.

Marché

Très souvent, si on en croit la logique du marché et la logique du capitalisme, il faudrait que les petites maisons d'éditions comme la nôtre se fassent concurrence entre elles et se battent pour attirer l'attention d'un même public, ce qui serait la seule manière de nous affirmer; mais l'expérience des 7 logos nous a montré tout le contraire: il est plus avantageux pour nous de travailler en bonne entente plutôt que d'entrer en compétition les uns avec les autres. En nous fixant des objectifs communs, nous parvenons à réaliser bien plus de choses que si nous restions chacun dans notre coin.

Et ensuite, le reste des collaborations est plus symbolique. Les maisons d'édition qui cofinancent le livre avec l'auteur, ce n'est pas trop notre truc. Pour nous, l'auteur c'est l'auteur, et l'éditeur, c'est l'éditeur; et l'auteur n'a pas à mettre la main à la poche. Et après, si le livre marche bien, l'auteur touche des droits d'auteur, et si le livre ne marche pas, il ne touche rien, mais tout ça, ce sont des choses qui doivent être décidées en amont. De décider quels sont les auteurs, les très rares auteurs, que nous payons en avance. Parce que pour nous, c'est un risque. Nous ne l'avons fait que très, très rarement. En résumé, l'auteur ne paye pas un centime, mais il ne reçoit rien non plus. Ceux que l'on paye en avance sont les auteurs les plus consacrés, Mario Bellatín, Daniel Link, mais les auteurs de notre génération ne reçoivent aucune avance.

Livre numérique

C'est un débat que nous avons en interne. Moi, je pense que ça vaut le coup de s'y mettre. Nous avons discuté des risques que ça impliquerait. Je pense que c'est une évolution inévitable, ça va nous tomber dessus à tous. Je crois qu'il faut qu'on réfléchisse à la meilleure façon de s'adapter à cette évolution pour que ce soit le moins traumatisant possible. Je lis régulièrement des ebooks, et je trouve ça fabuleux. En tant qu'éditeur, je ne suis pas encore sûr que nous ayons tous les outils nécessaires en Argentine pour nous lancer les yeux fermés là-dedans. Il y a des tentatives qui sont faites avec une plateforme qui s'appelle Bajalibros, ça ne marche pas trop mal, mais on ne sait pas encore bien quels sont les risques de piratage. C'est pour ça que nous ne misons pas encore sur le copyleft, nous n'allons pas rendre nos livres disponibles. Nous voulons que la maison d'édition devienne rentable. Pour le moment, on ne bouge pas, on reste comme ça. Pour le moment, nous fonctionnons d'une manière plus traditionnelle. Je crois que des versions électroniques de

nos livres vont circuler. Il faudra décider du moment et de la manière dont tout ça sera organisé. Je pense qu'on pourrait réserver les nouveautés au format papier, et les publier électroniquement après un certain temps; ça pourrait être une possibilité. Disons qu'il pourrait y avoir un délai de deux ans avant de les mettre en ligne. Je crois qu'il va falloir qu'on franchisse le pas, mais nous ne savons pas encore quand et avec qui; ça n'a pas encore été décidé.

Réseaux sociaux

Toute la période pendant laquelle on utilisait beaucoup les blocs nous a très bien réussis. Nous avons toujours notre propre blog, parce que pour nous, c'est un outil intéressant, toutes les critiques qui sont publiées sur nos livres finissent là. Nous avons un blog depuis que le bloger existe, ou presque. Sur Facebook, il nous a fallu créer plusieurs pages, parce que nous dépassons régulièrement la limite du nombre d'amis possibles. Cette année, nous avons ouvert un compte sur twitter. C'est fede qui s'occupe de tout ça, de la presse et des réseaux sociaux.

Principaux problèmes

Il me semble que le premier des problèmes est le manque de persévérance, on risque de se planter à cause du manque de persévérance. Et ça dans beaucoup de domaines, parce qu'il faut savoir être patient avant d'être reconnu. Par chance, notre expérience a plutôt bien marché. Nous avons été patients, nous avons tenu bon, et nous sommes bien implantés à l'endroit où nous sommes. Nous avons réussi à nous faire un nom, tout au long de ces neuf années.

Ensuite, au niveau commercial, quand tu démarres une entreprise de ce genre, tu sais que tu vas perdre de l'argent au début, si du moins tu xxxxx autant que nous l'avons fait. Si tu fais payer les auteurs pour la publication de leurs livres, c'est encore autre chose, ça ressemble davantage à du commerce.

Moi : Mais il y en a beaucoup, des maisons d'édition qui font ça?

Bon, je pense qu'aujourd'hui il y en a beaucoup moins qu'avant, mais au début des années 2000, il y en avait beaucoup. C'est un système qui a été un peu laissé tomber, mais c'était très courant il y a 8 – 10 ans.

Et donc tu sais qu'au début, on doit faire avec une logique commerciale. Tu vas y mettre de l'argent, encore de l'argent, toujours plus d'argent, et ça ne portera ses fruits que bien plus tard.

Conditions contractuelles

Ensuite, pour le reste, ça dépend des capacités et du talent des éditeurs. On te dira, par exemple: le risque, c'est que tu deviennes une pépinière d'auteurs, et qu'ils s'en aillent ensuite dans de plus grandes maisons d'édition. C'est vrai que ça arrive de temps en temps, mais pas tant que ça. Dans certains cas, il y a des gens qui s'en vont et qui reviennent ensuite parce qu'ils se sentent mieux chez nous.

Nous n'avons aucun contrat d'exclusivité pour de futurs livres. Nous avons des contrats de 5 ou de 8 ans sur les droits d'une oeuvre, et il y a une clause non d'exclusivité, mais de préférence. Mais il ne nous est jamais arrivé de protester contre la décision d'un auteur. Si un auteur a envie de partir dans une autre maison d'édition, nous préférons garder de bonnes relations avec lui, parce qu'on ne sait jamais s'il ne reviendra pas le lendemain avec autre livre sous le bras; c'est mieux que de nous mettre à nous bagarrer.

Et les traductions, c'est nous qui les négocions, sauf dans les quelques cas où l'auteur a un agent.

Relation avec les auteurs

Con respecto a los autores, está el caso de Sergio Chejfec. Es el caso de autores que han publicado con editoriales mayores de envergadura (Estaba en Alfaguara) y se decide por acercarse a nosotros, lo que nos llena de orgullo. Gente que se baja de las grandes para estar con nosotros.

En ce qui concerne la relation avec les auteurs, on a le cas de Sergio Chejfec. C'est le cas d'auteurs qui ont publié chez des grandes maisons (il était à Alfaguara) et il décide de venir avec nous, ce qui nous rend fiers. Des gens qui descendent des grandes maisons pour être avec nous.

Evolution

La maison d'édition fêtera ses 10 ans l'année prochaine, et les finances commencent tout juste à s'équilibrer. Ca, et la distribution, qui nous pose un souci de logistique, ce sont nos deux principaux problèmes.

Distribution / librairie

Pourcentages de distribution:

Ici, le plus souvent, c'est que le distributeur et la librairie se partagent 50% du prix de vente. 40 et 10, 40 pour la librairie. Généralement, c'est ça la proportion. Il y a des cas particuliers, en général les chaînes gardent 50% du prix, et donc à toi ça te coûte 60%, parce qu'il faut ajouter à ça les 10% qui reviennent au distributeur.

Moi : Êtes-vous présents dans beaucoup de points de vente?

Dans la capitale et son agglomération, oui, énormément; moins dans les autres villes. Dans la capitale, oui, et beaucoup aussi tout autour, bon, disons, dans bien 50 points de vente. Il y a beaucoup de librairies à Buenos Aires. Je crois que nous sommes dans toutes les librairies. Il y en a quelques nouvelles dans lesquelles nous ne sommes pas, et d'autres qui sont spécialisées, ou des bouquinistes qui vendent des livres d'occasion. Mais en gros, c'est le nombre de nos points de vente. Et, dans les autres villes d'Argentine, nous avons environ 15 points de vente. Il y a un énorme écart. Mais bon, c'est toujours un peu comme ça en Argentine.

Notion d'indépendance

Dans le texte que nous avons écrit avec Valeria, celui que tu as mentionné (page 12), nous avons tiré une conclusion de notre expérience: nous ne sommes pas indépendants, mais interdépendants entre nous. Voyons, il faut toujours se demander ce que signifie vraiment le qualificatif "indépendant". Quand on est indépendant, on l'est de quoi? La réponse la plus rationnelle serait la suivante: nous sommes indépendants par rapport aux intérêts des multinationales qui sont derrière une grande partie du marché littéraire international. Aujourd'hui dans le monde, ou du moins en occident, il y a 5 ou 6 grands conglomérats qui gèrent 60% de tous les livres qui circulent dans le monde. On peut donc dire que nous sommes indépendants de tout ce bazar.

Attention, je ne dis pas pour autant qu'ils n'ont pas de bons livres, malgré toute cette masse de livres qu'ils produisent. Parmi la masse gigantesque de livres qu'ils proposent dans leurs catalogues, il y a de belles réussites. Mais il y a un peu de tout. Random House publie Coetzee, mais aussi des livres de recettes spécialisés dans la confection de chili tejano.

Dans les maisons d'édition indépendantes, on a vraiment la possibilité de donner une identité et une personnalité à nos catalogues que les grands groupes n'ont pas. Ils ont des obligations financières /

commerciales, à cause desquelles ils doivent se débrouiller pour que leur catalogue soit rentable au sens plus traditionnel.

Nous, nous pouvons même nous permettre d'échouer, ce qui est très important. D'éditer tel ou tel livre, d'en vendre 10 exemplaires, mais d'avoir la fierté d'avoir ce livre dans notre catalogue, parce que c'est un pari littéraire auquel je crois, parce qu'il me semble qu'il peut apporter quelque chose, que ce soit dans le milieu littéraire local, ou latino-américain, ou mondial, ou du quartier. Nous avons cette liberté, ce qui est merveilleux. Quand on parle avec les éditeurs des grands groupes, ils sont un peu amers; ils te disent tous qu'on ne peut pas imaginer à quel point la proportion des livres qu'ils publient et qui leur plaisent est petite. Ils disent que de tout ce qu'ils publient ils arrivent à en faire deux qui leur plaisent vraiment, par an. Ici, nous pouvons en publier jusqu'à sept par an, et tout ce que nous publions nous plaît.

Et donc nous sommes indépendants de toute cette logique de capitalisme éditorial qui s'impose comme le système dominant. Ça un côté fantastique, comme cette liberté que nous avons, mais il y a aussi des choses plus compliquées, comme le fait d'être obligé d'avoir trois boulots en plus pour y arriver.

C'est là que commencent à apparaître les nomenclatures: nous ne sommes pas une maison d'édition indépendante, mais peut-être plutôt une petite ou une moyenne maison d'édition, en Espagne on les appelle "boutique" ou "ed literarias", ce qui ne veut pas dire grand chose, mais bon, on appelle aussi "edición de autor" les maisons dans lesquelles le catalogue est construit selon des critères esthétiques; bref. Mais si la question qui se pose est celle de l'indépendance, je pense que nous sommes indépendants de cette logique de capitalisme de marché. Mais attention, notre maison en est indépendante, mais elle n'en est pas étrangère pour autant. Nous aussi, nous vendons nos livres aux librairies, et nous encaissons l'argent du livre que nous avons édité. Nous ne produisons pas, comme pour le copyflet, un produit symbolique sans attendre pour autant une rétribution matérielle en échange. Et donc nous sommes indépendants, mais nous ne sommes pas étrangers à la logique capitaliste, et c'est comme ça que ça fonctionne pour le moment.

Fiordo

Entretien avec Julia Ariza et Slavador Cristofaro

Août 2013

Catalogue

Moi : Comment arrivez-vous au livre de Roncone [Juan Pablo Roncone est un jeune écrivain chilien que je connais et que j'apprécie] ?

SC : Nous l'avons découvert grâce à sa maison d'édition chilienne, Libros que leo, que je connais et que j'aime beaucoup - même si elle a récemment fermé, mais Andrea Palet [l'éditrice de Libros que leo] va en ouvrir une nouvelle -. J'aimais bien, je suivais ce qu'ils publiaient et j'ai été attiré par le fait que je ne connaissais guère Roncone et j'ai trouvé un exemplaire de son bouquin dans une librairie d'occasion et je l'ai acheté et on l'a lu et ça été une révélation. Nous avons trouvé que c'était un livre excellent, de tout point de vue. Un livre très représentatif d'ailleurs d'un nouveau groupement d'écrivains chiliens qui proposent actuellement d'autres perspectives, très intéressantes, et c'est comme ça qu'on l'a repéré.

JA : J'ai été surprise que c'était son premier livre parce qu'il est très mûr, vraiment très réussi.

SC : J'imagine qu'il y a dû y avoir aussi un bon boulot d'édition avec Palet. Aussi, lui, c'est quelqu'un qui avance lentement, il corrige beaucoup, écrit deux ou trois nouvelles par an seulement. Maintenant, avec la répercussion qu'il a eu, les gens attendent beaucoup de lui et ça génère beaucoup de pression.

JA : Et en plus Roncone a un autre travail [il est avocat pénaliste] et il travaille énormément, ce qui fait que l'écriture ralentisse davantage. Et nous souhaitions avoir un écrivain latino-américain dans notre catalogue et quand nous l'avons découvert nous nous sommes dit : c'est lui.

Métier d'éditeur / Catalogue

SC : Ce qui arrive à Roncone [il parle du fait de prendre son temps] est quelque chose qui nous arrive aussi à nous. Nous voulons très bien choisir ce que nous allons faire, la qualité doit primer sur la quantité. Nous avons nos temps propres, notre schéma, notre logique de travail et nous savons combien de titres nous prétendons publier par an. Et ça nous prend beaucoup de temps d'organiser les textes, et c'est quelque chose qui nous intéresse réellement, que ce soient des textes de qualité, de tout point de vue, et ça rejoint le texte de Roncone qui est à mon sens quelque chose qui sort du commun, ce n'est pas un copié-collé de ce qui a déjà été fait. Et, il y a beaucoup de livres qui se ressemblent et ok, ils peuvent être pas mal, mais ce n'est pas fou. Nous, nous essayons de trouver ces textes qui, selon nous, ont un plus.

Trajectoire / Catalogue

JA : Notre parcours est étrange ; pour créer une maison d'édition, le parcours est toujours étrange.

SC : Je n'ai pas fait des études de lettres, ni d'art, ni rien de tout ça. Je n'ai pas fait de carrière académique mais je me suis toujours intéressé à la littérature, à la narrative en général, j'ai aussi toujours aimé les essais, mais surtout la narrative, alors je pense que j'ai toujours eu un peu en tête l'idée de faire un projet éditorial pour pouvoir donner vie à tout ça, de le sortir de ma tête et de le réaliser.

JA : Moi, j'ai fait des études d'Histoire de l'art. Alors aucun de nous deux ne vient du champ des lettres, ce qui est très bien. En tout cas, nous avons un parcours qui est souvent différent de celui d'autres éditeurs.

SC : Et par rapport au catalogue, cela nous situe dans un lieu qui peut être, disons, plus sensible, parce que peut être ça nous permet de nous différencier un peu des autres, qui peuvent avoir une façon plus méthodique de créer.

JA : C'est sûr que nous n'avons pas de canon littéraire formaté inscrit dans nos têtes, que toute filière, d'une façon ou d'une autre, crée chez les étudiants : en gros, ça imprime une feuille de route, mais nous n'avons pas cette feuille de route imprimée dans notre structure mentale. Du coup, quelques textes que nous choisissons sont parfois un peu déconcertants pour certains...

SC : ... mais, en même temps, ils sont aussi fascinants pour d'autres ! En réalité, aucun éditeur ne nous a jamais dit « Hé, mais qu'est-ce que vous faites ? », mais ils existent des cercles plus fermés, des gens qui ont fait des études de lettres ou d'édition, qui pense plus en termes de quelle est la logique de ce catalogue, quelle est la ligne éditoriale, quel est le lien entre ce texte et l'autre texte.

JA : Mais ce qui nous plaisait le plus c'était – et je ne parle pas dans un sens relativiste qui dit qu'on peut trouver un sens à tout – de rapprocher de textes qui ont beaucoup de choses en commun, mais pas de façon conventionnelle ou avec une logique toute faite. Pour nous, les textes que nous sommes en train de choisir, communiquent entre eux, je veux dire, ils communiquent *vraiment* entre eux, même si l'un a été écrit 100 ans après l'autre.

Débuts / Professionnalisation

Moi : Ponctuellement, comment Fiordo est née ?

JA : Tous les deux nous aimions beaucoup lire et acheter beaucoup de livres. Et aussi prêter une attention particulière à l'objet. Et à former une bibliothèque, ça, ça a toujours été très important.

SC : Aussi, dès qu'on s'est rencontré, l'idée d'une maison d'édition a été l'un des premiers sujets sur lequel nous avons parlé : l'idée de choisir les livres, comment ça serait super de créer quelque chose comme ça, de donner une chance à d'autres textes que nous trouvons importants. Alors on a réfléchi à comment le faire, à penser à comment on pouvait le faire économiquement parlant et ...

JA : nous avons commencé à apprendre tout pas à pas. Bon, moi, j'ai travaillé comme correctrice pour des maisons d'édition. Je suis correctrice, alors je connais les pas d'un projet éditorial. Mais bon, une chose est d'être un maillon de la chaîne et une autre de tout faire.

SC : Nous donné un statut légal à la maison d'édition fin 2011, mais on a publié notre premier livre en août 2012.

JA : Entre la fin de 2011 et 2012 nous avons eu, on va dire, un cours d'apprentissage en accéléré sur ce qui signifie d'avoir une maison d'édition, en termes administratifs.

SC : Parce qu'entre la création de la maison et la parution du premier livre il y a beaucoup de choses à faire. C'est un long parcours. Et il faut aussi négocier les droits, parler avec les auteurs. Cela prend du temps, ce n'est pas une tâche ni simple ni rapide.

JA : Parce que tu n'es encore personne. Quand tu n'existes pas, tu dois tout faire pour que quelqu'un confie en toi. Surtout parce que notre idée du départ a toujours été d'être une maison d'édition professionnelle et sérieuse, mais bon, si tu n'existes pas et tu n'as jamais rien publié, personne ne peut savoir comment tu vas traiter leur texte. C'est ça, car même si nous avions une idée en tête très claire et nous étions capables de transmettre ça aux gens, jusqu'au moment où il y a quelque chose de matériel que nous pouvons montrer et dire c'est ça que nous allons faire, ben, c'est très compliqué.

SC : Et comme nous ne venons pas du monde des Lettres, ben, on connaît un petit peu de monde, mais la plupart des gens nous disent « bon, t'es qui toi ? ». Maintenant nous vivons déjà une autre situation, nous sommes ailleurs, et cela n'est plus comme ça, mais ça nous a pris du temps, ce n'était pas facile. Il y a eu beaucoup de choses qui n'ont pas fonctionné jusqu'à la parution du premier livre.

Ligne éditoriale

JA : Au début, les gens nous associaient souvent à La Bestia equilatera [cette maison argentine fait aussi partie de notre échantillon], parce que notre premier livre était une traduction d'un écrivain anglaise, mais bon, après, avec le livre de Juan Pablo [Roncone], on a commencé à se détacher de cette image, à dire, bon, on ne va pas faire la même chose que vous.

Professionalisation / Distribution :

SC : Nous, au début, on a cru qu'il était possible de s'auto-distribuer. On va dire qu'il y a des maisons qui le font, avec plus ou moins de réussite, mais nous on s'est rendu compte que ça n'avait rien à voir avec l'idée que nous nous faisons de notre maison dans le futur : nous voulions que la maison grandisse de plus en plus et qu'elle se développe. Alors on a décidé de travailler avec un distributeur, Jorge Waldhuter. Waldhuter est un excellent distributeur et a un catalogue très intéressant et travaille avec beaucoup de soin. Alors on a appris qu'ils avaient aimé notre premier livre, qu'ils avaient compris notre idée et ça nous a soulagé. Parce que bon, les distributeurs ont beaucoup de boulot, ils choisissent avec qui ils veulent travailler. Et pour nous, ça a marqué un avant et un après dans notre projet. A partir de ce moment tout s'est magnifié et les exigences ont commencé à être toutes autres.

JA : Ca veut dire que quand tu décides de distribuer avec un distributeur, la logique de ton négoce change aussi.

SC : Parce que pour nous tout ça *est* un négoce. Nous adorons ce que nous faisons, mais l'idylle s'arrête quand les chiffres ne marchent plus. Parce que là, tu ne peux plus continuer. L'idée est d'avoir une maison avec un fonctionnement durable, afin de pouvoir continuer à avancer.

Le distributeur te permet ça aussi. Il te permet de te développer et d'aspirer à plus.

Vivre de l'édition / Organisation interne / Financement

Moi : Est-ce que vous avez un autre travail en parallèle ? Est-ce que la maison génère des revenus ?

SC : En parallèle, oui. J'ai un projet avec ma famille, un champ à Cordoba que je loue, qui me permet de soulager un peu les couts de la maison. Après nous avons aussi les revenus sporadiques, de plus en plus importants, générés par la maison et qui permettent que la maison soit un projet de plus en plus autonome.

SC : L'idée du départ a été d'investir une partie de nos économies pour démarrer la maison. L'idée est que la maison trouve son équilibre.

JA : Mais c'est sûr qu'il y a eu un investissement au départ et si tu n'as pas ça je ne vois pas comment tu peux te lancer dans l'édition.

SC : Bon, il faut dire aussi qu'il y a aujourd'hui beaucoup d'alternatives. La POD existe, par exemple, ça baisse les couts.

JA : Salvador a ce projet, mais moi j'ai une bourse du CONICET [un institut qui finance des recherches] et je suis en train de faire un doctorat. Et même si la maison consomme 99% de notre temps, nous avons tous les deux quelque chose à côté.

SC : Parce qu'il est vrai que quand tu discutes avec tes collègues, la question se pose au bout d'un moment : « Bon, comment tu fais pour vivre ? Qu'est-ce que tu fais réellement ? ». Et la plupart des collègues ont un quelque chose d'autre à côté de leur maison. Il y a beaucoup de profs, beaucoup de journalistes. Et par exemple, prenons le cas de La Bestia, ils ont commencé dans des conditions semblables à la nôtre, et bon, eux ils ne sont plus une petite maison d'édition, ils sont devenus une maison de taille moyenne, importante. Mais bon, finalement, oui, nous avons tous besoin d'autres sources de revenus parce que sinon ce n'est pas possible, c'est ça la réalité. Sinon tu ne peux juste pas développer une maison d'édition, c'est impossible.

C'est un grand investissement, et les retours sont très lents. Au bout d'un an tu commences à percevoir que quelque chose rentre dans les caisses, mais il faut attendre au moins deux ou trois ans pour que tu puisses toucher un peu de cet argent. Et ça dépend aussi de combien de livres tu publies. Nous, cette année, on en a publié 4, l'année prochaine on voudrait en faire 6. Ca, ça fait une différence.

Tirage / Distribution à l'étranger

SC : On a commencé en tirant 1 500. Puis on a baissé et on s'est stabilisé à 1 000. Parce que en ce moment nous sommes bien avec 1 000. Maintenant, nous allons commencer à distribuer au Chili et en Espagne aussi. On va distribuer là bas avec Canoa, qui distribue quelques maisons. On va voir ce que ça donne.

Aussi, les distributeurs étrangers ne te demandent pas non plus beaucoup d'exemplaires, alors on trouve que 1 000 marche bien.

Moi : Vous vendez les 1 000 exemplaires ?

SC : Aujourd'hui on commence à voir qu'on est juste, qu'on n'a presque plus d'exemplaires de chaque livre, mais cela ne veut pas dire que nous sommes en train de tout vendre. Le truc est que le distributeur te demande beaucoup d'exemplaires d'entrée, entre 700 et 800, et il ne te reste plus que 200 pour faire la promo avec la presse et pour vendre à l'étranger. Et aussi la vente on-line, que nous avons commencé à faire depuis moins d'un an.

On va commencer aussi à explorer le marché du livre numérique, alors c'est bien.

Livre numérique

SC : Nous venons de commencer à demander les droits pour l'e-book pour l'année prochaine. Avec une collaboratrice qui s'y connaît, nous voulons voir quelles sont les principales plateformes de vente, Amazon, tout ça. Et ça se vend moins cher. Mais c'est une idée que nous souhaitons développer d'ici peu.

Livres publiés / Evolution / Organisation interne

SC : L'année prochaine nous voulons publier 6 livres. L'année d'après aussi. Avant, on était à 4 par an.

JA : Mais moi j'aimerais bien que cette maison grandisse, que nous ne soyons plus que tous les deux, à jongler toute la journée. Cela rejoint l'idée d'augmenter notre production annuelle, mais avec prudence. Parce qu'en ce moment nous faisons tout, sauf les couvertures.

JA : Nous faisons tout et, à vrai dire, nous n'avons jamais de temps libre, ça n'existe pas. Si je te disais, je travaille X heures dans ma thèse et Y heures dans ça, non, ça n'existe pas. En réalité, je consacre toutes mes heures à la maison d'édition, et Salvador aussi. Pour tout le reste on trouve de petits créneaux. Parce que ça te prend tout ton temps. Tu dois répondre à des milliers de choses administratives : parler avec le distributeur, lui demander de te payer, parler avec l'imprimerie pour voir l'avancement du livre, aller à l'imprimerie, demander les droits de tel livre, parler avec l'auteur de tel truc, faire des corrections... Tout ça, ce sont des heures et des heures. Et tout ça on le fait à deux.

SC : Maintenant, il est important aussi de commencer à planifier certaines choses. De se projeter. Ce que tu vas faire l'année prochaine et aussi au début de celui d'après. Il ne faut pas penser seulement au jour le jour. Nous savons toujours ce que nous allons faire l'année prochaine et nous avons une idée pour l'année d'après. Sinon c'est impossible, parce les négociations, surtout quand il s'agit de traductions, c'est très long. Et un bouquin peut prendre facilement six mois, voire beaucoup plus. Alors tout ça a besoin d'une quantité de travail que seulement les gens du métier connaissent.

Moi : Pouvez-vous me donner les détails de comment vous vous organisez ?

JA : Pour parler de façon plus pragmatique, la correction ortho-typographique, c'est moi, et Salvador se charge plus du *scouting* et de la recherche de nouveaux titres. Après on lit tout ensemble, on le commente. Nous recevons aussi des manuscrits, beaucoup de manuscrits. Mais nous avons dû arrêter parce qu'on a commencé à en recevoir beaucoup et nous avons déjà les projets pour l'année prochaine et nous n'arrivons plus à prendre du temps pour ça et il ne nous paraissait pas juste avec les gens qui envoient, qui ont beaucoup d'expectatives. Il ne faut pas abuser de cette espèce de rapport de plus ou moins de pouvoir si nous ne pouvons pas garantir de réponses.

Moi : Pourquoi vous appelez Fiordo ? Un lien avec la nouvelle de Lamborghini ?

SC : (Rires) Non, ça vient du fait géographique [un fjord]. D'abord parce que nous aimons le mot et aussi ce que ça signifie : quelque chose qui est entré, qui s'est retiré et qui a laissé quelque chose. Mais non, ça n'a rien avoir avec Lamborghini, même si le titre de cette nouvelle nous paraît splendide.

Traduction / Subventions / Ligne éditoriale

SC : Fiordo a aussi un lien avec les traductions. En Argentine il n'y a pas de fjords, alors il s'agit de ramener quelque chose qui vient de loin et de le laisser ici.

Moi : Vous faites les traductions vous mêmes ?

SC : Non, on ne traduit pas. Nous embauchons des traducteurs.

JA : Pour la première traduction, nous n'avons reçu aucune subvention. Quand on traduit de l'anglais, il est très difficile d'avoir de subvention. Pour la deuxième, nous avons demandé une subvention au Nederlands Letterenfonds parce que c'était une traduction du neerlandais, un livre qui avait été traduit à l'anglais par Coetzee. C'est une histoire folle.

Moi : Coetzee, histoire folle, continuez, s'il vous plaît...

JA : (Rires) Il l'a traduit une première fois quand il était jeune, il devait avoir 30 ans. Après, en 86, plus ou moins, il l'a retravaillé, parce qu'il a une relation avec l'afrikaans, l'hollandais et je pense qu'il a fait un rapprochement à sa propre langue avec cette traduction, et ce livre préfigure un bon nombre passages de *Boyhood* [ce livre est le premier de l'œuvre « autobiographique » de Coetzee. Par la suite, nous parlons pendant des dizaines de minutes de l'œuvre de Coetzee...]. Oui, ce livre est donc un livre très coetzien, et il n'avait pas été traduit et c'est un classique de la littérature hollandaise et nous avons donc reçu une subvention. Et maintenant nous allons candidater à d'autres subventions. Parce que les traductions sont très chères. Très, très chères, c'est un grand pari de les faire. Maintenant nous allons traduire un tchèque qui n'a jamais été traduit à l'espagnol, un auteur très important.

Moi : Vous lisez plusieurs langues ? Comment vous découvrez ces auteurs ?

SC : Nous, on lit les traductions en anglais. Je suis très intéressé par ce que font d'autres maisons d'édition, par regarder ce qui se fait à l'extérieur, connaître les catalogues. Je cherche en permanence, tout le temps, et quand je regarde les catalogues je découvre des choses qui m'intéressent, je les note et je regarde plus près.

JA : En plus, ça nous intéresse de publier des auteurs qui ne soient pas francophones ou anglophones, même si l'anglais et le français ne sont pas bannis, bien sûr. L'année prochaine nous allons publier un tchèque, un italien, nous sommes en train de négocier pour avoir une auteure finlandaise, deux anglais et un argentin. C'est très varié. Mais nous sommes très intéressés par la traduction d'auteurs d'autres langues qui ne soient pas souvent traduits à l'espagnol. C'est notre idée.

SC : Mais bon, je reviens aux traductions, la traduction du tchèque est très chère. Et trouver des traducteurs argentins du tchèque est très compliqué, nous n'en avons pas trouvé. Alors tu dois commencer à travailler avec un traducteur espagnol, à qui tu dois payer en euros, et ça change tout. Oui, tout, parce qu'en plus ça te donne une traduction espagnole [de l'Espagne, c'est à dire avec des expressions et une utilisation de la langue espagnoles et non pas argentines]. Alors nous voulons que la traductrice essaie de neutraliser cela le plus possible, ce qui est très difficile [nous parlons pendant quelques minutes des problèmes de traduction, notamment de la traduction que de Jacques Vaché j'ai réalisée].

JA : Pour moi, celui-ci est l'un des grands défis des traductions [nous parlions de trouver un ton juste], parce que c'est un travail immense. A mon sens, quand tu arrives à bon port avec cela c'est très satisfaisant. Et avec Emants [leur auteur hollandais] nous avons finalement trouvé ça. Parce que ç'a été très dur à un moment, horrible, nous avons failli ne pas publier le livre. Parce que bon, faire mieux que la traduction de Coetzee était déjà virtuellement impossible, et il avait en plus réadapté le texte, et notre traduction, pour recevoir la subvention, devait venir du néerlandais. Et le premier texte que nous avons reçu n'était pas publiable, n'était pas publiable.

SC : Moi, j'avais déjà dit que je n'allais pas le publier, que je n'en pouvais plus, mais Julia a vu les choses d'une autre perspective et nous avons retravaillé le texte.

JA : Je crois que nous devons apprendre à ne plus avoir peur de mettre les mains à la pâte parce qu'une traduction est un autre texte, oui, un autre texte, c'est autre chose. Bien sûr, il faut essayer de rester le plus fidèle possible, mais bon. Après, nous devons vraiment remercier Coetzee (rires).

Mais nous avons aussi d'autres traducteurs. Le traducteur de l'anglais est un crack, il est très bon, il te rend des textes avec une syntaxe parfaite.

Industrie éditoriale / Grands groupes

SC : Dans beaucoup des interviews qu'on nous a fait, l'une des questions qui revient tout le temps est quelle est la différence, ou plutôt, qu'est ce que vous remarquez qui est en train de changer dans l'industrie éditoriale, qu'est-ce qui se passe actuellement, quel est le moteur des gens qui y sont ? Et nous répondons toujours qu'il y a un groupe de maisons d'édition, petites et moyennes, qui travaillent de cette façon, c'est-à-dire que le système pyramidal vertical se transforme. Ce n'est pas tant que la hiérarchie ou les rôles n'existent plus, non, mais on travaille d'une autre manière, avec un autre type d'amour envers le travail, avec un autre type de dévouement, une autre constance, qui diffère entièrement de la logique des grands groupes. Parce que les géants méga s'en fichent de tout, alors l'amour que tu donnes à chaque livre, le dévouement, ce n'est pas pareil.

JA : C'est ça, parce que tu donnes tant, et c'est un grand choix parce que tu dis : je vais mettre mon argent, je vais donner mon temps, je vais donner tout ce que j'ai à donner, tout ce que je suis, même si la plupart de ces choses personne ne va les voir. Ca c'est très différent de ce qui font les grandes maisons.

SC : Tout ce discours qui vient des grandes maisons d'édition ou des grands groupes, et oui, il y a quelques grandes maisons qui travaillent plus ou moins bien, mais tu as aussi d'autres qui sont des corporations qui ne font que parler de la fin des maisons d'édition et qui n'arrêtent pas de balancer ce type de propos et ça me mets vraiment en colère ça, car ce n'est qu'un mensonge, ce ne sont que des ordures qu'ils essaient d'imposer à tout le monde.

JA : Tout a fait, comme la crise des librairies.

SC : C'est des mensonges, il y a beaucoup de gens qui sont en train de faire des choses, de beaux livres, de belles librairies...

Prolifération des maisons indépendantes / Internet

SC : Moi aussi je me pose souvent cette question sur ce boom de l'édition, parce que pour quoi est-ce qu'autant de gens veulent faire ça ?

JA : Je veux dire, souvent les gens donnent une réponse classique comme tu sais bien, la crise et tout ça.

SC : Mais pour moi l'Internet a beaucoup à voir dans ce processus parce que le fait que l'Internet fasse désormais partie de nos vies a sans doute changé la façon de penser et de sentir qu'on pouvait faire ce type de choses, peut être aussi de se rendre compte que tu peux faire un truc dans ton coin et quelqu'un d'autre peut

t'entendre. Et ça peut être un petit germe qui aide à changer les choses. Je ne suis pas en train de dire que l'internet a tout changé, mais que ça pu avoir une influence dans la vie de nous tous.

JA : L'Internet te donne aussi un type d'outils sans lesquels il très difficile de faire connaître ton projet. Là tu peux le faire de façon libre et gratuite.

SC : Et ça coïncide avec le début des années 2000, la fin des années 1990, un moment où on était tous beaucoup plus isolés. A partir des années 2000, j'ai l'impression qu'une nouvelle perception de la collectivité commence à apparaître et à monter en puissance et maintenant j'ai la sensation que tout est possible, avec un fonctionnement plus ou moins artisanal.

JA : Mais la question que tu poses est vraiment difficile. Parce qu'elle est ultra contextuelle. Peut être que dans les années 2000, il y a un lien avec la Crise en ce qui concerne les mentalités...

SC : ... mais je ne sais pas, parce que pendant une crise la dernière chose qui te vient à l'esprit est de te mettre à investir de l'argent dans un projet culturel...

JA : Non, pas nécessairement, ce type de moment peuvent te réactiver, te donner des ailes et peuvent aider à créer des nouvelles choses, à changer la mentalité. Mais il y a aussi d'autres causes plus structurales, et il faudrait voir pourquoi ou comment les gens ont eu l'argent pour créer une maison d'édition, parce que pour créer une maison d'édition professionnelle tu as besoin d'argent, à n'importe quel moment. Peut être que ces gens-là se sont retrouvés un peu à la dérive après la désintégration des grandes maisons et il est possible que les gens avec de l'expérience se soient réunis avec des gens qui avaient l'argent pour faire ces projets.

Mais bon, il faudrait voir ça au cas par cas, comment ça c'est passé. Et, attention, sans le mythe. Sans le mythe de mon amour inconditionnel pour le livre et tout ça car ce n'est jamais que ça. Ce discours-là est toujours présent, mais très peu de gens te disent que la partie économique est aussi importante que la partie symbolique.

Alors, peut être qu'en 2001, il y a eu une disponibilité d'argent qui s'est uni avec une disponibilité de temps de certaines personnes déterminées. Après, en 2006, il y a une autre génération d'éditeurs et maintenant encore une autre.

Problèmes / Métier d'éditeur

Moi : Mais au delà de ce deux types de discours, qu'est-ce qui pourrais vous définir alors ?

JA : Ben, il y a le fait que tu es en train d'élire ce négoce parmi beaucoup d'autres négoce qui sont infiniment plus rentables. Peut être que ça c'est la clef. Le côté romantique c'est que tu fais ce que tu veux mais tu ne vas pas t'enrichir, jamais de la vie. Et le discours est aussi important pour ces raisons, parce que personne ne vas te dire que je fais ce travail pour devenir millionnaire.

SC : Aussi, il y a un truc qui est inhérent à ce négoce : il y a des grosses déceptions, beaucoup de fois, tu es souvent déçu. Avec tout un tas de trucs, que ce soit un problème chez l'imprimeur, ou des choses avec quelques libraires, des milliers d'aspects différents. C'est là aussi où tu te rends compte que l'argent que tu as investi est très importante parce que non, ce n'est pas seulement te dire je fais tout par amour à l'art et c'est bon, non, parce que tu subis beaucoup de déceptions pour en avoir une énorme satisfaction mais à un moment très concret. Oui, ça peut être très difficile, alors ce que tu investis est important, tu n'investis pas pour qu'il n'y ait rien qui se passe après.

Associations / Foires du livre

Moi : Vous vous connaissez avec les autres éditeurs ?

SC : Bon, de plus en plus. Avant, on connaissait les gens plus de nom et maintenant un peu plus. Nous avons commencé à participer à la Foire du livre de Buenos Aires cette année, avec un stand partagé...

JA : ... Ca veut dire qu'on était dans le stand de notre distributeur...

SC ... Oui, oui, mais on était là... Et on a aussi participé à plusieurs événements lors de la Foire : on a présenté le livre d'Emants, on était aussi avec les gars de Clase turista dans la Zona Futuro, alors on a été bien présents. Et on vient de rentrer du Festival international de littérature de Cordoba. Et aussi, on vient de nous inviter à la Foire du livre du Chili.

JA : Pour démythifier la chose, assister aux foires est coûteux : l'envoi, le stand, le voyage, tout.

SC : Oui, dans la Foire de Buenos Aires, pour avoir un stand propre on parle de 17 000 pesos minimum {environ 2 100 USD avec le taux de change de 2013}, et seulement pour avoir le droit d'y être, hein. Après tu dois faire ton stand, faire le design, embaucher le personnel qui va te vendre les bouquins...

Moi : Mais maintenant beaucoup d'éditeurs partagent des stands, non ?

SC : Oui, parce qu'il y a quelques années il n'y avait pas autant de collectifs d'éditeurs, ou je ne me rappelle pas d'eux en tout cas. Et ça c'est très important. Ça marche très bien. Nous, on vient de s'associer avec autres éditeurs pour travailler ensemble dans les librairies, dans les foires. Avec Libreria et Gourmet musical, qui publient des essais sur la musique, et Walcowitz, une maison d'édition qui fait des livres sur le design. On bosse avec eux parce qu'on est plus forts ensemble et tout ça vient de la Foire de Buenos Aires, on s'est connu pendant la Foire. Quand tu es un petit éditeur tu as besoin de ce type de soutiens. Et c'est super parce que tu échanges beaucoup avec eux, tu entends d'autres points de vue, tu parles du milieu : « ah, écoute, il y a ce truc qui m'est arrivé, fais gaffe, ce truc ne marche pas, il faut que tu rencontres quelqu'un... » Et partager ces expériences de travail fais aussi que tu te sentes accompagné et c'est beaucoup mieux comme ça, et ça aide à résister contre les autres.

JA : Les réseaux sont très importants. Et quelque chose de beau des Foires, sans doute la chose la plus belle est qu'elles te permettent de rencontrer beaucoup de gens. Tu rentres en contact avec eux, tu deviens leur ami, tu fais des projets avec eux.

Indépendance

Moi : Ca doit faire deux heures qu'on parle et après tout ce qu'on s'est dit j'aimerais savoir ce que signifie d'être indépendants pour vous ?

JA : C'est une très bonne question.

SC : Ecoute, j'ai changé d'avis par rapport à cette question. Parce que je pense que maintenant elle est étroitement liée au marketing, si tu te mets l'écriteau de maison d'édition indépendante, ça vient plus du marketing que de la vérité. C'est-à-dire, toi, moi, on n'est pas indépendant. A un moment donné l'argent vient toujours de quelque part, je ne le fais pas sortir de mon chapeau. Alors l'indépendance fonctionne plus comme quelque chose liée à « Ah, ok, je vais faire attention à ce qu'il fait parce qu'il est indépendant », alors on met en avant l'indépendance. Mais, en même temps, j'ai l'impression qu'il commence à y avoir un sentiment d'usure, au moins dans les sens où je commence à voir qu'il y a des éditeurs qui pensent désormais que ce n'est plus quelque chose de super de dire qu'ils sont indépendants. Il commence à y avoir comme une espèce de contre mouvement. Et nous, au début, on était du genre « Oui, maison indépendante » et on le mettait partout et on l'a mis lorsqu'il fallait présenter brièvement la maison, mais je me suis rendu compte assez rapidement que c'est un mensonge, on n'est pas réellement indépendants, on travaille avec un distributeur, on lui laisse une marge. Et on passe tout notre temps à négocier, tout, tout le temps, on doit faire des concessions tout le temps, on négocie, alors on est indépendants de quoi ?

Et tout le truc d'être indépendant, on l'a utilisé, et ça nous a servi pour faire partie d'un groupe mais on a arrêté d'écrire qu'on est indépendant, ça n'a plus vraiment de sens pour nous.

JA : Après, si tu compares notre boulot avec celui des grands groupes, là, oui, il y a une composante indépendante, qui se manifeste par comment nous créons notre catalogue et, bon, ça c'est bien. Ca veut dire que nous ne sommes pas dépendants de ce qu'on pense que le public va acheter, et ça c'est important.

SC : Dans notre catalogue il n'y a pas d'auteurs de ceux que tu sais que tu publies un bouquin et tu as vendu 500 exemplaires au bout de 2 jours. Et bon, là on prend des risques, même si on est conscient qu'il est toujours bien d'avoir dans son catalogue un auteur qui vend plus que les autres car il peut soutenir et épauler ta prise de risques. Mais bon, pour l'instant, on n'en a pas encore un auteur comme ça (rires).

Et aussi, en fait, peut être que l'indépendance a plus à voir avec ce que Julia vient de dire, avec le catalogue, plutôt que d'être indépendant économiquement.

Parce que le négoce d'une maison d'édition comme Planeta et le nôtre est le même. Il y a une différence d'envergure, rien de plus. Mais il est tout de même vrai qu'il y a eu une usure avec le truc de l'indépendance. Et il y a même aujourd'hui des éditeurs qui commencent à dire « Nous, on est indépendants, mais de tel truc », et il y a une espèce de petit jeu auquel certains jouent avec cette connerie. Et, tu vas voir, tout ça va changer bientôt de nom et puis ça va encore changer de nom et puis encore une autre fois. {J'explique la logique du Diagramme du chapeau} C'est ça, mais bon, tu vois, regarde tout ce qu'on a dit, la question est très intéressante.

JA : De toute façon, si on arrive à abstraire la notion d'indépendance de son histoire et de son appropriation contextuelle d'aujourd'hui et tout ça, il y a évidemment une composante d'indépendance dans notre travail parce qu'on est un train de prendre de risques beaucoup plus importants. Et il faut savoir que ce risque est parfois absorbé par les plus grands. Mais la différence est qu'une petite maison d'édition n'abandonne jamais ces auteurs, jamais, tandis que les grands les foutent dans une table pleine de soldes s'ils n'ont pas vendu ce qu'il faut au bout de deux mois. Ça c'est la plus grande différence : le soin, qui est le contraire de ce qui est massif. Et en plus, ici en Argentine il y a des petites maisons d'édition qui ont réussi à construire des projets excellents et qui marchent très bien aujourd'hui. Le fait qu'elles aient réussi à atteindre cette légitimité est d'une grande aide pour nous tous.

Eterna Cadencia

Entretien avec Pablo Braun

Août 2013

Distribution

“Un jour, je voyage en Uruguay, et on m’arrête à la douane: C’est quoi, tous ces livres? Me demande le type. Rien, ce sont juste des livres que je vais donner à des amis. Bien sûr, en fait je les apportais pour les distribuer à des librairies. Et le type me dit Non, je ne vous crois pas, parce que vous avez 15 ou 20 exemplaires par titre. Je lui réponds que j’ai beaucoup d’amis. Le type me répète qu’il ne me croit pas. Et qu’est-ce que vous allez faire avec tout ça? me demande-t-il, je lui réponds Rien du tout, ce que vous voulez, en lui faisant comprendre que je n’avais pas l’intention de le soudoyer, et je suis sûr qu’à ce moment-là, le type s’est dit que s’il me prenait mes livres, il ne saurait pas quoi en foutre; alors il m’a dit ok, c’est la dernière fois. Je me suis dit c’est bon, ça passe.

Catalogue

Je Suis né, de Georges Perec, xxx aux héritiers de Perec, aux personnes qui détiennent ses droits, et après avoir beaucoup insisté, parce que nous aimons beaucoup Perec, le livre a fini par sortir. Et nous en sommes très fiers.

Métier d’éditeur

Il y a une phrase que nous nous répétons entre nous, jamais aux gens de l’extérieur, mais c’est un principe que nous essayons d’appliquer au boulot, et même de façon générale, dans ma vie perso: (l’éditeur nous a demandé de ne pas transcrire cette phrase car elle est assez vulgaire, en gros, elle veut dire : il faut insister pour obtenir ce qu’on veut). Je crois que pour nous c’est pareil, quand on cherche un livre, un auteur, c’est un gros travail, qui demande du temps, beaucoup de patience. On a attendu Perec bien deux ans, par exemple.

Débuts Librairie et Maison d’édition / Parcours

J’ai ouvert la librairie après avoir traversé une période difficile de ma vie, après m’être séparé de la mère de ma fille. On travaillait ensemble sur des projets sociaux à la Villa 21, et quand nous nous sommes séparés, nous nous sommes mis d’accord pour qu’elle reste là-bas et que moi je m’en aille. Je suis rentré chez moi, et je me suis dit: Bon, et maintenant, qu’est-ce que je vais faire? J’avais une vie rangée, et tout d’un coup, je me retrouvais sans boulot ni projet, avec un enfant en route, et je me suis enfermé chez moi et je me suis mis à lire. Comme un forcené. J’ai bien dû lire, je ne sais pas, peut-être 300 livres en six mois. Je lisais 15 heures par jour, je ne m’arrêtais que pour manger. Et, pendant ce temps, je me demandais ce que j’allais bien pouvoir faire de ma vie.

Et un bon jour, sans plus, je me suis dit “Tiens, et si j’ouvrais une librairie ?” Le lendemain, je me suis reposé la question. Le troisième jour, je me suis demandé à quoi elle pourrait ressembler, et après y avoir pensé tous les jours pendant un mois et demi, je me suis lancé, et je me suis dit Bon, il y a un truc ici, je fais ça sérieusement et j’ai cherché une maison, parce que j’avais imaginé une librairie qui ne serait pas seulement une librairie, mais aussi un petit centre culturel consacré à la littérature, avec un bistrot, etc. Et un bon jour, j’ai ouvert la librairie. Entre mon burn-out / effondrement / crise, et l’ouverture de la librairie, il s’est passé un an et demi. J’ai eu mon B-O/xxx en juillet 2004. J’ai acheté cette maison en septembre 2004. C’est moi

qui ai monté tout le projet, on a donné le premier coup de marteau le 20 décembre 2004, parce qu'il a fallu faire beaucoup de travaux. Quand j'ai acheté la maison, on la vendait pour s'en débarrasser. Et le 20 décembre 2005, on a ouvert la librairie.

Je ne venais pas du tout de ce milieu, et j'ai eu beaucoup de mal à organiser les comptes, il m'a fallu apprendre beaucoup de choses. Moi, j'administre des entreprises. Je gérais des entreprises familiales, ce genre de choses, et j'ai travaillé comme ça pendant un an en costard-cravate, puis je me suis dit Non, là ça ne va pas du tout. Et donc, avec mon ex, nous avons créé la Fondation à la Villa (et nous gardons contact encore aujourd'hui, je continue de m'occuper des fonds de l'administration); et voilà, j'ai fini par faire ça, et aujourd'hui je suis sûr que c'est ça que je veux faire dans la vie.

Avant d'avoir passé six moi enfermé à lire, j'étais déjà un bon lecteur, bien au-dessus de la moyenne; bon, évidemment, comme la moyenne ne dépasse pas un ou deux livres par an, ce n'est pas bien difficile d'être au-dessus. J'étais un bon lecteur, mais je lisais moins qu'un grand lecteur. Je devais lire entre 35 et 40 livres par an, deux par mois. Les classiques, je les dévorais, mais de façon complètement désordonnée.

Débuts maison d'édition

La date officielle du lancement de la maison d'édition, c'est août 2008, quand nous avons sorti nos trois premiers livres. On s'approche peut-être plus de la réalité si on dit novembre 2007, la date à laquelle Leonora Djament a comencé à travailler avec moi. Trois mois plus tôt (en août 2007), j'avais eu un xxxxx un peu pareil que celui d'avant la librairie, j'ai eu l'idée au moment où j'ai vu un type entrer dans ma librairie avec une caisse de livres dans les bras, et je me suis dit que ça pourrait tout aussi bien être moi, que je pourrais entrer dans d'autres librairies avec des caisses de livres dans les bras, et j'ai rencontré Leonora, qui était enceinte, et qui avait passé 10 ans à Norma; elle a quitté Norma, et je ne sais pas bien pourquoi, mais elle m'a tout de suite fait confiance. Et nous avons fait connaissance, elle, elle avait travaillé un bon moment à Norma ; puis elle a adopté mon projet, et vice-versa, et depuis ce moment-là, nous travaillons ensemble. Aujourd'hui, nous avons derrière nous 107 livres de publiés.

1ers livres

Cuartetos para autos viejos (Quartette pour vieilles voitures) de Miguel Vitagliano, un auteur argentin; *Sexo y traición en Roberto Arlt*, de Masotta, et *Introduction à la lectura de Jacques Lacan*, de Masotta aussi.

Tirage / Evolution / Professionalisation / Distribution à l'étranger

Il y a pas mal de choses qui sont restées comme elles étaient dès le début. Nous avons toujours eu dans l'idée de publier deux livres par mois (le premier mois a été exceptionnel, parce que c'était le lancement de la maison, et il fallait bien montrer qu'on était là) L'idée, c'était de publier un livre de fiction, et un livre qui ne soit pas de la fiction, et en gros, on essaie de s'y tenir. Et ça continue comme ça, avec ses aléas, et on publie presque toujours deux livres par moi. On a toujours eu dans l'idée de faire 20 livres par an.

Et, en ce qui concerne les tirages, nous avons décidé d'en augmenter un peu le nombre, parce que nous avons réussi à faire ce que nous voulions, c'est à dire étendre la zone de distribution de nos livres à d'autres pays, et améliorer la distribution en Argentine. Et bien sûr, le tirage dépend du livre. Avant, nous n'allions pas au-delà de mille exemplaires, maintenant on monte jusqu'à 1500, et nous n'excluons pas de tirer un livre à 2500 exemplaires s'il le faut, parce qu'avant, nous n'étions présents qu'en Argentine, alors que maintenant, nous sommes aussi au Chili, en Espagne, au Mexique, en Uruguay mais de façon assez instable, et maintenant, depuis peu, en Colombie aussi

Distribution

Il a été clair depuis le début que nous passerions beaucoup d'années avec une distribution déléguée. C'est toujours assez compliqué de s'occuper de la distribution. Parce qu'on ne doit pas seulement distribuer, mais il faut aussi encaisser l'argent, ce qui est la chose la plus compliquée. Nous avons cherché un système de distribution. Par chance, et grâce à Leonora surtout, qui était dans le milieu depuis longtemps, nous avons rapidement obtenu la distribution du Fondo de Cultura Eco. Nous sommes restés avec eux un an et quelques, et ensuite ils nous ont prévenus, avec un peu d'avance pour qu'on puisse s'organiser, qu'ils allaient arrêter de s'occuper de la distribution des ouvrages qui n'étaient pas les leurs; nous avons Waldhuter, qui est aujourd'hui l'un des distributeurs les plus importants en Argentine, très concerné par / au fait de ce que nous faisons: il distribue à La Bestia, à Mansalva, beaucoup de titres espagnols. C'est le distributeur que je ne voulais surtout pas perdre. Et bon, voilà, en plus de ça ils sont très sympas, et nous sommes ravis de travailler avec eux. Waldhuter distribue nos livres au niveau national.

Au niveau international, c'est plus difficile, nous avons fait différentes tentatives. Toute la paperasse administrative est compliquée dès qu'il s'agit d'exportation ou d'importation. C'est compliqué, surtout quand il faut se faire payer. Nous avons eu de mauvaises expériences dans plus d'un pays, même dans tous je dirais, sauf en Espagne, où Udel, notre distributeur là-bas, a toujours été réglo avec nous. Ça a été compliqué dans tous les autres pays, mais bon, une fois de plus, El burro no coge por lindo, etc. [voir l'obstination dont parlent d'autres, Daniel Jimenez], et on continue, on continue, mis aujourd'hui, au Chili, je suis plutôt satisfait, surtout grâce à la personne que nous avons rencontrée, même si aujourd'hui on a encore beaucoup de boulot, il faut qu'on se fasse une place dans certaines librairies, il y en a quelques unes dans lesquelles ça se passe très bien, d'autres beaucoup moins, mais il faut persévérer. Au Mexique aussi, nous avons trouvé un distributeur.

A propos des livres qu'ils envoient à l'étranger: "pour commencer, il y a des livres du catalogue que nous n'envoyons pas à l'étranger, pour certains, c'est à cause de problèmes de droits, d'autres pour des raisons personnelles, parce que [les librairies] ne prennent pas encore le risque de nous prendre n'importe quel livre si elles ne connaissent pas l'auteur, contrairement à Anagrama par exemple, parce que c'est Anagrama et les gens font confiance à leur catalogue. Et il faut faire très attention. Parfois, on envoie 10 exemplaires, dans le meilleur des cas 400, mais la moyenne doit se situer entre 100 et 200 exemplaires.

Ligne éditorial

Nous avons deux grandes traditions: les livres de fictions, et ceux qui ne sont pas de la fiction. Quand je parle de fiction, c'est vraiment de la fiction littéraire, et l'idée, c'est de mettre en circulation des livres desquels nous pensons que la valeur littéraire va au-delà des effets de mode ou des exigences supposées du marché. Concernant la fiction, nous publions des auteurs argentins, latino-américains, et nous faisons des traductions. Et on ne publie pas seulement des auteurs vivants, mais nous récupérons aussi des oeuvres d'auteurs qui ne circulent pas beaucoup, ou qui selon nous mériteraient de circuler davantage. Comme, par exemple, l'oeuvre de Felisberto Hernandez, qui était devenu introuvable, ou celle de Percec, qui circulait peu et mal, ce qui est bien dommage parce que c'est un génie. Nous sommes très attentifs à nos traductions et à nos corrections, nous soignons bien nos livres avant de les mettre en vente. Dans certains cas, ils sont corrigés à trois, voire à quatre reprises. Nous pensons qu'il faut en faciliter la lecture, et que pour ça nous devons être rigoureux.

Traductions / Métier d'éditeur

Evidemment, nous essayons de recourir à des aides, pour payer les traductions. Il est très difficile de payer des traductions, et de les rentabiliser ensuite, alors que pourtant, on ne les paie bien cher; mais bon, c'est comme ça, ici, personne n'est vraiment bien payé. C'est un fait, même si parfois ça nous fait un peu honte, même si nous cherchons toujours d'excellents traducteurs, qui connaissent le sujet. On vend un livre, on garde 40% du prix de la vente, dont 10% reviennent à l'auteur, et il ne nous reste que 30% pour payer le livre,

les corrections, etc. Et il arrive que la librairie te dise qu'elle veut garder la totalité du prix de la vente, parce que sans ça, elle ne peut pas payer la location. Et si c'est aussi compliqué, selon moi, c'est qu'il n'y a pas de demande, nous ne survivons que grâce aux miettes laissées par les quelques personnes qui lisent des livres.

Nous travaillons avec des traducteurs renommés, et nous cherchons des gens qui non seulement parlent des langues, mais qui connaissent aussi le métier (par exemple, trois livres sur l'école de Frankfort), et qui écrivent eux-mêmes. Des gens qui traduisent bien, qui connaissent bien, et qui écrivent bien. Et s'il faut déboursier un peu plus pour travailler avec un bon traducteur, on le fait. Une partie de notre travail consiste à obtenir des subventions, et si nous n'y arrivons pas, on ne traduit pas le livre. Il arrive parfois que nous payions pour des traductions déjà faites, comme par exemple celle de Scott Fitzgerald: comme la traduction datait de plus de 70 ans, nous n'avions pas à payer de droits d'auteurs, ces fameux 10% en moins nous ont poussé à le faire.

Organisation interne

Nous sommes 3 / 4 personnes à travailler dans la maison d'édition. Il y a Leonora, qui est la directrice éditoriale. Claudia est la personne qui fait le travail le plus dur: les lectures, l'édition, les corrections. Il y a une personne qui s'occupe de la presse. Et puis il y a moi, qui fait un peu de tout.

Je n'ai pas de salaire (je gagne de l'argent en tant que directeur de la maison; si on gagne de l'argent tant mieux, et sinon je me débrouille pour survivre comme je peux), les trois autres personnes qui travaillent ici reçoivent un salaire depuis leur premier jour, ceux qui travaillent à la librairie et au bar aussi. Depuis le début, l'idée était de monter une entreprise si possible indépendante, mais avant tout professionnelle. Les employés reçoivent leur salaire le dernier jour de chaque mois, légalement et etc. C'est un projet qui a été pensé sur du long terme, et il me semble que payer correctement les gens qui y travaillent contribue à leur efficacité et à leur confort.

Je suis bien obligé de dire aussi que j'ai une solvabilité financière, ça ne fait aucun doute; une maison d'édition qui fonctionne de cette manière a bien du mal à gagner de l'argent les premières années. Tu dois te dire que la structure que j'ai aujourd'hui, qui a 107 livres au compteur, c'est la même que celle que j'avais quand nous n'avions publié qu'un seul livre, ou même zéro, parce que les trois premiers mois, je payais les salariés alors qu'aucun livre n'était encore sorti. Notre tout premier livre, on en vend un ou deux par mois, mais en fin de compte ça nous permet de maintenir l'équilibre dans nos comptes.

Sur les comptes des librairies et de la maison d'édition: "Nous avons tout rassemblé, nous avons seulement un compte bancaire. Mais je fais des bilans séparés. Notre librairie est amie de la maison, elle lui réserve aux ouvrages une place de choix sur ses étalages gratuitement, mais sinon, en réalité, les comptes se font séparément.

Débuts / Parcours

A propos du nom "Eterna cadencia": Au début, je voulais l'appeler Desasosiego ("Trouble", "Malaise"), ce qui reflétait bien mon état d'esprit de l'époque, ainsi que la sensation que j'ai à chaque fois que j'entre dans une librairie et que je vois une telle quantité de livres dont je ne pourrai même pas lire 10%. Rien à voir avec Pessoa, mais j'aimais bien aussi la sonorité du mot. Mais on m'a convaincu de ne pas l'appeler comme ça, parce que c'est un mot un peu trop triste. J'ai alors commencé à réfléchir à d'autres mots qui me plairaient, j'aimais bien le mot "cadencia" ("cadence"), mais pas le mot tout seul, et un jour, pendant le travail, ça m'est venu, Eterna cadencia es desasosiego, et c'est resté.

Foires du livre

Oui, dès la deuxième année, nous avons participé à la foire du livre de Buenos Aires, ça nous intéressait mais voilà, sans plus. Et nous nous sommes organisés avec d'autres maisons d'édition pour y participer ensemble tous les ans; au fil des années, certaines sont parties, d'autres sont restées, et cette année, en avril, nous

avons constitué un noyau que nous avons appelé les 7 logos. C'est comme ça qu'est apparu ce groupe, nous avons consacré beaucoup de temps à nous occuper de ça, à partir du mois de septembre de l'année dernière nous avons comencé à réfléchir à la façon dont nous allions nous organiser; et ensuite, à la fin de la foire, nous nous sommes dits que nous devions profiter de cette expérience, et ne pas nous cantonner à la foire de Buenos Aires. Nous nous sommes dits que nous pourrions aller à des foires dans d'autres villes du pays, il y en aura cinq en tout cette année, et une au Chili, parfois La bestia y est invitée.

A l'international: nous allons à Franckfort tous les deux ans, parce que nos financent ne nous permettent pas d'y aller tous les ans; et à Guadalajara, nous y allons tous les ans. C'est moi qui y vais, parce que ça m'est utile aussi pour la librairie. En fait, une bonne partie de notre catalogue, surtout toute la partie non-fictionnelle, a pour point de départ des conversations que j'ai pu avoir à Frankfort.

Politiques publiques

Je pense qu'il y a quelques très bonnes choses ici. Nous recevons depuis un certain temps des aides de la part de l'Etat. Il existe une Loi du livre selon laquelle il y a un prix unique par livre dans toutes les librairies, il n'y a pas de TVA, même si le libraire se retrouve malgré tout à payer une somme énorme de TVA pour tout ce qu'il achète et donc même s'il n'y a pas de TVA il finit quand même par la payer, ce n'est donc pas un vrai 0%. Mais bon, je n'ai pas l'impression qu'il y ait une vraie politique de l'Etat pour encourager la lecture. Il y a de petites tentatives: il y a eu une époque où on offrait des livres dans les stades de foot, mais les gens s'en servaient pour lancer des bouts de papier sur le terrain. Très sincèrement, je ne crois pas que l'Etat se démène particulièrement pour soutenir le marché du livre : dans le domaine de l'éducation, la lubie du moment, c'est d'offrir un netbook à chaque élève, ce qui n'est peut-être pas une si mauvaise idée, mais enfin bon...

Je ne suis pas très impliqué non plus. Je me fais quelques idées à partir de ce que je vois. Nous faisons tout un travail d'incitation à la lecture dans les écoles avec la FILBA, nous y allons un peu plus d'une vingtaine de fois par an, et pas une seule d'entre elle ne reçoit une quelconque aide / subvention de la part de l'Etat; c'est ce qui me fait dire qu'il n'est pas très impliqué. Mais ce n'est pas mon genre de m plaindre, ou de, et il arrive que l'Etat aide un peu: il existe un important programme qui s'appelle Sur, et qui a facilité la traduction d'auteurs argentins à l'étranger (on trouve une maison d'édition à l'étranger, et l'Etat argentin subventionne une partie ou l'intégralité de la traduction). Et ensuite, l'Etat achète xxx, mais il y a un bémol: on ne sait jamais vraiment pourquoi l'Etat achète à telles maisons d'éditions plutôt qu'à telles autres.

Grouperments d'éditeurs

Il y a la Chambre du livre, qui rassemble beaucoup de maisons d'édition. Nous ne participons pas très activement. Ensuite il y a eu une tentative de la part de plusieurs maisons, sous Edinar, ça n'a pas été un réel succès, et je ne suis même pas sûr qu'il / elle continue de fonctionner, mais je ne crois pas. Et aujourd'hui notre association vient de ces 7 logos, avec laquelle nous travaillons surtout pour aller aux foires du livre. Nous ne faisons rien d'autre que ça pour le moment, mais avec le temps ça viendra peut-être, peut-être pour faire les achats de papier en commun, qui sait, pourquoi pas.

Réseaux sociaux / Blog / Spécificités

Le blog est apparu presque en même temps que la maison d'édition. Ça m'intéressait beaucoup cette histoire de blog, quand les blogs avaient de l'influence. Et j'ai tout simplement comencé à poster de petits articles, à raconter des choses à propos des livres, et je me suis dit que ça pourrait un bon moyen pour faire connaître le travail de la librairie, de la maison d'édition, et surtout pour inciter les gens à lire. J'ai contacté quelqu'un qui avait son propre blog. En parlant de cette question, de Patricio Zunini, un chrétien qui travaillait à la Fip, recouvreur d'impôts, et qui passait tout son temps libre sur ce blog, nous avons fait connaissance petit à petit, et il a finit par venir travailler ici à plein temps; c'est à ce moment que j'ai comencé à accorder

beaucoup d'importance au blog. J'ai toujours dit que je ne voulais pas en faire notre *house organ*, mais qu'en plus de xxxxxxxxxxxx, que ce soit un blog qui parle de la littérature argentine et si possible latino-américaine. Et nous l'alimentons. Patricio travaille tous les jours sur ce blog, nous avons quelques collaborateurs; il nous donne une belle visibilité.

Nous consacrons beaucoup de temps à travailler à ce blog, car il me semble que si on veut avoir une certaine visibilité, il faut être vraiment présent sur les réseaux sociaux: nous sommes assez actifs sur Facebook et sur twitter. 12 000 personnes nous suivent sur twitter, et nous avons deux pages Facebook (400 visites par jour), et notre blog (entre 2000 et 5000 visites par jour) est très xxxxx par les réseaux sociaux. On le voit en librairie. Les gens viennent nous voir, nous disent qu'ils ont vu sur twitter que nous avons reçu tel ou tel livre; on s'est rendu compte que c'était assez rentable, économiquement parlant. Donc nous avons fini par avoir un blog même si ça ne faisait pas partie de notre stratégie au début. Et tout l'argent que je dépense en publicité, c'est pour le blog que je l'investis, c'est le salaire que je paie. Ce qui était un plaisir s'est transformé en moyen de faire de la publicité, mais ça reste un plaisir.

Notion d'indépendance

Je pense que l'indépendance, au sens fort du terme, c'est pour nous le fait d'être libre de publier les livres qu'on aime ou qu'on trouve bons; est-ce que nous sommes totalement indépendants ou pas, je ne sais pas, mais bon, je ne pense pas qu'il soit possible d'être complètement indépendants. C'est ce qu'a dit une fois Miguel Balaguer, le directeur de la maison Bajo la luna, il a dit que nos maisons d'éditions ne sont pas complètement indépendantes, mais qu'elles sont interdépendantes, et je suis assez d'accord avec ça: nous dépendons d'un tas de choses, nous dépendons de nous-mêmes et de l'aide que nous pouvons nous apporter les uns les autres. Mais oui, je pense qu'on peut parler d'indépendance, sachant que l'indépendance, pour nous, se définit par certains critères que nous nous sommes donnés: nous ne dépendons de quelqu'un qui nous promet de vendre tel ou tel livre, mais par contre, d'une certaine manière, nous dépendons du fond pour les arts français pour les traductions, du programme machin, nous dépendons d'un tas de choses. Pour moi, le mot "indépendance" est un peu restrictif. Les indépendants sont un gigantesque collectif de maisons d'édition qui sont plus motivées par l'amour de la littérature que par l'amour de l'argent, contrairement aux grands groupes – même si, bien sûr, parmi les gens qui travaillent pour ces grands groupes, il y en a sûrement beaucoup qui aiment vraiment la littérature. Mais dans les faits, si économiquement parlant le résultat n'est pas satisfaisant, ils auront tôt fait de trouver qu'il est bien plus rentable de fabriquer des glacières que des livres. En gros, il me semble que quand on se dit indépendant, ça veut juste dire que l'on n'est pas dépendant de l'idée qu'on va devenir millionnaire en publiant des livres.

Je trouve qu'il est difficile de donner une définition définitive et péremptoire à ce mot, parce que c'est une question très complexe, et à force d'en parler, je me rends compte que je finis par me contredire moi-même. Disons que même si je n'ai pas une idée très précise de ce que c'est qu'être indépendant, je sens que je le suis, c'est quelque chose de presque palpable quand je m'assois avec Leonora et qu'on se dit tiens, on pourrait faire ça, publier ce livre, bon, ça ne se vendra peut-être pas super bien, mais tant pis on essaie quand-même, le livre est vraiment génial, on va se débrouiller pour que ça marche : de ce point de vue, je peux dire que nous sommes indépendants, dans la mesure où ni le marché ni personne ne nous dit ce que nous devons publier ou pas. Bien sûr, nous sommes bien conscients du fait que le marché nous influence dans beaucoup de domaines, nous travaillons à l'intérieur du marché, parce qu'il faut bien payer pour les librairies, les traductions: et que ça nous plaise ou non, c'est le marché qui veut ça; les journaux, la presse, tout ça fait partie de ce système. C'est une réalité qu'il faut bien accepter, ça ne rimerait à rien de se rebeller contre le marché. A moins de faire des livres sans copyright et de se débrouiller pour les vendre sur les marchés. Mais nous, ce n'est pas cette forme d'indépendance que nous avons. Le fait d'être interdépendants, comme le dit Balaguer, il me semble que c'est ce qui nous définit le mieux.

Relation avec les médias

Nous avons de très bons rapports avec les médias. Il y a quelqu'un chez nous qui travaille pour la presse. Tous les mois, nous leur faisons part de nos dernières publications. Nous faisons tout un suivi, nous allons dans les rédactions, et pas seulement celles des grands médias, mais aussi des blogs, c'est important aussi; nous essayons aussi d'entretenir de bonnes relations avec les librairies. La personne qui s'occupe de la presse rend visite aussi aux librairies, elle leur fait part de nos projets; en tant que libraire je comprends très bien tout ça, parce que quand il y a un livre que j'aime bien ou quand je m'entends bien avec la personne qui me le propose, j'en prends soin, je soutiens le livre.

Boom des indépendants

Je pense que c'est dû au fait que le prix de fabrication du livre est assez accessible, économiquement parlant. Même si bien sûr, à la longue, quand on publie beaucoup de livres le stockage et les charges et tout ce qu'on investit, tout ça coûte assez cher, mais fabriquer un livre en soi, ça ne coûte pas grand chose. Et donc voilà, à partir du moment où quatre amis qui ont chacun leur boulot décident de travailler ensemble, comme c'est plus ou moins le cas à Entropia, il y en a un qui s'occupe du graphisme, un autre qui fait les corrections, un autre qui se charge de trouver l'argent, et on est bon. Et ensuite, pour imprimer le livre, il faut évidemment avoir un capital, mais si on a un peu d'argent de côté, même pas forcément beaucoup, et qu'on l'utilise pour fabriquer un livre, en se débrouillant bien on peut récupérer l'argent de la vente et l'investir dans un autre livre; comme ça, c'est possible. Dans notre cas c'est un peu différent, nous publions deux livres par mois avec beaucoup de régularité, nous avons un programme bien ficelé, nous avons la chance d'avoir un budget qui vient de mes ressources personnelles, un budget que j'ai décidé de consacrer à ça.

Parce que si quelqu'un veut faire une usine de biscuits, il lui faut commencer par mettre un million de dollars dans l'investissement, dans la matériel, ou dans je ne sais quoi encore. Alors que pour faire une maison d'édition, on n'a besoin de rien du tout au début. Les frais à engager au débuts ne sont pas élevés du tout, même si une maison d'édition met beaucoup de temps à xxxx, équilibrer les comptes d'une maison d'édition, avec comme dans notre cas des salaires à payer tous les mois, offrir des exemplaires des nouvelles parutions à la presse, tout ça coûte de l'argent, mais il n'y a pas le choix, il faut le faire; mais ce n'est pas impossible non plus de supporter pendant cinq ans. Et on peut tout aussi bien le faire de façon plus décontractée, pour ainsi dire. Il faut voir combien de temps ça peut tenir. Parce que si l'entreprise n'est toujours pas rentable après y avoir consacré beaucoup de temps et d'énergie, et qu'il n'est pas possible d'en vivre, on finit par se fatiguer; moi aussi, j'en aurais marre de continuer à investir de l'argent pour faire fonctionner la maison d'édition, mais heureusement ça n'est plus le cas aujourd'hui. Il me semble donc que créer une maison d'édition est un projet très xxx, mais ce n'est pas si cher. Si, après avoir travaillé trois ans, on reçoit une indemnisation pour notre boulot, on peut faire un bouquin.

Les nouvelles technologies, l'impresión à la demande, tout ça est très pratique. Aujourd'hui, on peut imprimer 300 exemplaires d'un livre et réfléchir ensuite à la façon dont on va les vendre. Et 300 exemplaires, ça peut représenter 500 dollars. Il faut payer le traducteur, les droits, 800 et 1000 dollars. Si on se demerde on peut les faire avec peu d'argent. Voilà une bonne partie du secret.

Clase Turista

Entretien avec Esteban Castromán

Août 2013

Débuts / Parcours éditeurs

Avec Iván et Lorena (en couple) qui sont les autres partenaires, nous sommes amis depuis très longtemps, cela fait 15 ans, des amis de toute la vie. Ivan a étudié les Lettres à la UBA, et moi j'ai étudié la communication à la UBA et Lorena Psychologie. Nous avons toujours flirté avec des projets littéraires, on était toujours en train d'écrire : Nous nous passions des romans quand nous étions plus jeunes et nous avons toujours eu envie de faire un projet qui aurait eu une certaine singularité en termes d'édition, nous ne savions pas très bien ce que ça pouvait être, il n'avait pas encore de forme, c'était quelque chose d'intuitif. Jusqu'à ce qu'un jour, pendant l'année 2005, on monte une anthologie de poèmes à nous et qu'on commence à imaginer éditer des livres, à monter une maison d'édition.

Premières publications

Le premier livre, un recueil de poèmes à nous, était *Horny Housewife* et après on a sorti deux autres livres. Nous avons donc lancé notre maison d'édition avec trois livres. Un recueil de poésie contemporaine iraquienne et Un recueil de poésie contemporaine africaine.

Le recueil iraquien était présenté comme une lettre piégée et l'africain comme une peluche gorille albinos, de Copito (le gorille albinos du zoo de Barcelone).

Question : D'où vient la décision de faire ce type de livres ?

C'était une forme particulière d'entrer sur le marché, mais c'était aussi une question de cout. Nous n'avions pas l'argent pour en imprimer mille. De fait, entre parenthèses, personne n'en imprime mille, les petites maisons d'édition n'en impriment pas mille aujourd'hui, le système d'impression digital (POD) permet d'en imprimer environ 200 exemplaires. Mais à cette époque, la technologie n'était pas encore au point. Du coup, ce que nous nous sommes dit a été, bon, montons une maison d'édition artisanale.

Mais aucun d'entre nous ne venait du design graphique, et nous n'étions pas fétichistes des livres, mais on s'est rendu compte que ce qui est manuel est désaliénant, te sort un peu de ce qui est intellectuel et le travail manuel t'emmène autre part, au contact physique avec un livre.

Mais à cette époque il n'y avait rien de romantique, c'était plutôt quelque chose de pratique.

Tirage des 3 premiers livres

200 de chaque, puis 100 de plus et après nous avons reçu des subventions de la ville, à l'époque de Tellerman et nous en avons sortis pour chacun 400 ou 500 exemplaires de plus. 700 ou 800 exemplaires chacun. Ce qui est incroyable, pour un livre de poésie, c'est beaucoup, mais c'est aussi un livre qui a une double entrée, c'est aussi un livre objet. C'est une façon de proposer quelque chose de différent, quelque chose de pop, un peu comme voir un rocker parler de littérature plutôt qu'un vieux en costume cravate.

Apprendre le savoir faire

Alors on a pris des cours de reliure, on a acheté une imprimante laser, une guillotine, tout ça, un bordel, et on a commencé à faire des livres. Il y a eu une fête qui s'appelait Périferica au centre culturel Borges, fin 2005, et nous avons pris un espace alors qu'on avait pas encore les livres ni les titres du coup on a du courir pour être prêts au moment de l'évènement. Et ces 3 livres ont lancé la maison d'édition.

Catalogue

Horny c'est de la poésie mais avec un caractère assez narratif. C'étaient des micro-histoires qui marchent et fonctionnent ensemble et qui traitent de la vie quotidienne après la crise. Et ça nous paraissait bien de proposer un regard différent sur la réalité, sans revendiquer le réalisme, mais qui de cette manière permet de se rendre compte des choses.

A ce moment-là à la télé, sur CNN, par exemple, on ne parlait que des Iraquiens, comme des terroristes. C'était une vision très biaisée de tout cela alors nous nous sommes demandés ce qui se passerait si nous faisons un zoom sur les expériences des iraqiens d'un côté et des africains de l'autre au travers de la poésie, de la littérature. On lisait à ce moment-là les suppléments littéraires du *The Guardian*, des choses comme ça, parce qu'ici, les traces de ces choses n'existent pas.

Nous avons alors cherché des noms, sur internet, sur les réseaux sociaux, nous avons réussi à obtenir des contacts et leur avons écrit mais évidemment ils ne comprenaient rien au projet. Un argentin qui voulait publier de la poésie iraquienne c'était le summum du bizarre du bizarre, du metabizarre.

Du coup nous lisions des choses qui avaient été traduites en anglais sur un blog ou publiées (excepté un gars qui vivait au Costa Rica et écrivait en espagnol) et les africains en anglais ou en français.

Et ce que nous recevions en général répondait à comment vit un iraquien aujourd'hui dans le monde contemporain, Cette impulsion nous intéressait, partir sans savoir ce que nous allions trouver et revenir avec une pépite, mais nous étions aussi intéressés par les plus simples faits du quotidien, sans la pépite, où tu te rends compte que c'était très similaire à notre sensibilité : qu'est-ce que cela signifie être un outsider du monde, être contre le pouvoir et des choses comme ça. Et clairement, il y avait des différences mais aussi beaucoup de similitudes dans les perceptions quand on allait au-delà des préjugés.

Design et lecture/ Catalogue

Ils fonctionnèrent très bien, parce que le design des livres aide aussi beaucoup, peut-être plus le design/ la forme que la poésie, mais c'est aussi un leurre pour nous parce que en fait, si quelqu'un achète un livre pour son design, le livre va rester de la même façon sur la table et quelqu'un à un moment va l'ouvrir. C'est une autre façon d'y arriver, mais l'objectif est d'atteindre le lecteur et on peut atteindre de cette façon-là des gens qui n'auraient jamais acheté de la poésie de leur vie.

Le manuel de survie fut le quatrième livre de cette collection. C'est un mélange complètement fou entre un roman d'horreur, un manuel d'auto-assistance, de fiction, de recherche, d'humour et de roman graphique. C'est celui qui a été le plus vendu, nous devons le rééditer, nous l'avons traduit en anglais. Nous en avons sortis plus ou moins 1000. C'est difficile de le faire parce qu'on doit le fabriquer petit à petit mais c'est bien parce que ça nous ouvre des portes.

En Espagne nous sommes distribués dans plusieurs librairies. Nous sommes à Ivory Press, librairie, les galeries d'art, distributeur. Lorsque nous avons été à une fête du livre à Madrid, le livre que nous avons le plus vendu a été le Manuel : il n'était pas cher, eux vendaient des livres très chers, il était rare et pas cher, ça nous a aidé, le soins qu'on lui a donné. C'est là où c'est intéressant de voir comment circulent les livres.

Au Mexique, ils ont montés une pièce de théâtre avec le manuel, dans une prison. Un truc de fou. La question là c'est où peuvent te conduire la littérature et les livres. Tu publies, tu ouvres les yeux et tu te retrouves dans une prison au Mexique, pleine de pré-adolescents en train de regarder une pièce de théâtre inspirée de ton livre, c'est un délire. Ce truc incroyable c'est aussi ce qui nous intéresse. Ce type de projet, pas seulement Clase Turista, qui comprend un twist, ils peuvent créer des choses comme ça, qui t'emmènent ailleurs.

Distribution / Développement

Nous avons commencé à être distribué par Asunto Impreso, avec Guido Indji, qui lui aussi était passé par la Feria Periférica et qui nous avait dit que si on le souhaitait il nous distribuait. Plus tard ce type de distribution ne nous a plus servi parce qu'on perdait le contrôle de nos livres. Nous faisons de petits tirages, peu de livres, du coup, ça nous convient mieux de n'être que dans 10 librairies mais seulement dans celles où celui qui y va est ami avec le libraire. Aujourd'hui nous nous distribuons nous même. Avec la distribution on est devenu plus « hippies ». C'était un peu comme revenir en arrière, c'était bizarre. Mais demain on pourrait décider de faire à nouveau appel à un distributeur, peut être. Ce n'est pas qu'on est contre cela mais il faudrait alors changer la matrice du négoce, peut être faire plus de tirage, ou quand nous aurons plus de titres, mais aujourd'hui on est bien, on se fait amis avec les libraires, on discute avec eux.

C'est bien à cette échelle, peut être avec un autre volume il conviendra alors d'avoir une plus grande couverture géographique.

Après, quand on voyage à Rosario ou à Cordoba, nous laissons des livres mais c'est assez compliqué parce que les livres peuvent se perdre, ou personne n'appelle, ou ces livres restent au milieu du brouillard sans distributeur. Aujourd'hui, en termes d'activité éditoriale, il faudrait le construire d'une autre façon pour que ça fonctionne mieux, le systématiser mais nous ne sommes toujours pas arrivé à ce stade. Ça a été autre chose pour l'international, on était toujours conseillés par l'éditeur de Vox, on était toujours en train de transporter des livres, des valises gigantesques qu'on ne pouvait même pas bouger. Mais ces voyages se font comme ça.

Nous voulions faire un tour d'Espagne, des amis nous avaient passé leurs contacts, nous avons échangé avec des gens, on a rencontré beaucoup de monde.

Marché / Librairie

Il y a une relation en face à face qui, même si on est dans l'air du numérique, est géniale. C'est la même chose avec l'auteur, avec la librairie. En réalité je ne crois pas que ce soit un marché énorme, il y a des marchés bien différents dans différentes villes. C'est mieux de connaître les gens et de voir comment fonctionne chaque marché. Echanger avec les libraires nous permet cela. Pareil lorsque nous rencontrons d'autres éditeurs, d'ici ou d'ailleurs (par exemple au Mexique), nous parlons de ce qui marche pour eux, de comment ils font et cela nous sert à tous, surtout à notre niveau avec nos tailles respectives.

Il existe aujourd'hui de la cuisine d'auteur, de la slowfood, on trouve des petits commerces et non plus seulement des grandes chaînes. Dans les années 90, il y avait plus d'ouverture, c'était le néolibéralisme, on essayait de vivre comme vivaient les américains dans les films des années 80 qu'on regardait. Et on s'est rendu compte que c'était des lieux banals. Peut-être qu'aujourd'hui on cherche le petit plus. Peut-être qu'on cherche à se rapprocher des choses, au lieu d'être à côté de choses gigantesques et froides. L'éditeur comme producteur culturel qui fait des choses.

Organisation interne

En réalité ce n'est pas très clair ça, mais s'il y a quelque chose c'est plus en rapport avec la gestion. Aujourd'hui c'est Lorena qui appelle les librairies, gère l'Excel avec les quantités vendues. Avant il n'y avait

pas de responsable mais on s'est rendu compte qu'il y avait quelque chose à améliorer et du coup on a cherché à mieux s'organiser.

Moi je me charge plus des contacts avec les institutions et des projets parallèles et Ivan plus du design et du web. Mais en général pour monter les projets on se réunit tous les trois, et on discute de ce qu'on aimerait faire.

Nous avons tous un travail à côté. Moi je travaille dans la communication, Ivan aussi pour des festivals et Lorena est psychologue, elle a des patients, elle travaille à l'hôpital.

Lieux de travail

En général on se retrouve chez Ivan et Lorena à Villa Crespo.

Catalogue :

Collection Pulp : nous voulons travailler avec les genres, comme Bruguera dans années 60, 70, les collections populaires pour tout le monde, revendiquer tout cela. Monter cela comme des nouvelles sur commande à des auteurs qui n'écrivent habituellement pas dans ce genre mais les faire entrer dans la réalité latino-américaine au travers du fantastique. Entre 2 et 4 par an.

Vivre de l'édition / Rôle de la maison

La maison d'édition a plus un rôle de producteur culturel. C'est d'ailleurs de là que nous pouvons générer de l'argent, pas pour vivre exclusivement de cela mais plutôt pour le réinvestir dans l'édition ou partir en vacances. Par exemple, nous avons fait Mental Movies, Zona Futuro pour la fête du livre, aujourd'hui Colombie à Buenos Aires, avant Mexico à Buenos Aires à la porte de Eterna Cadencia, c'était génial. Tout ça crée des liens avec les gens.

Foires du livre

En 2010 j'ai été à la Foire du livre de Frankfort parce que l'Argentine était le pays invité. L'idée c'était d'aller là-bas, mais je ne sais pas pour quelle raison quelqu'un va vendre des droits, mais je me suis dit pour vendre Mental Movies là-bas et nous avons parlé avec des gens de partout, et rien n'est sorti là-bas mais elles sont sorties par la tangente. Là-bas j'ai connu quelqu'un Gabriela Adamo, qui m'a dit d'aller à Berlin chez un ami, j'ai rencontré Cucurto, Mairal et tout ce petit groupe. Ensuite Adamo a été nommée présidente de la Foire, je l'ai félicité dans un mail et elle m'a dit, mec reparlons nous et montons quelque chose. Elle m'a dit qu'elle voulait rénover l'ambiance de la fête et l'idée qui est restée était de monter un espace où serait présenté tout ce qui est émergent, tout l'alternatif. La foire avait l'habitude d'être plus mainstream et ce lieu permettait que les gens qui n'y allaient jamais y aille, lectures de poésie, groupes de rock. L'idée était d'amener tout « l'under », tout ce qui se passe dans les caves, ici, en haut. Ça a amené plein de monde et ça a donné une autre visibilité à d'autres choses, tenter de changer l'agenda, parler de la mouvance des indépendants. Faire en sorte qu'un public plus grand connaisse des choses qui se trouvent dans le microcosme littéraire. La Foire a été une véritable fenêtre d'opportunité. Et le jour suivant, le thème central de la foire du livre était le boom des éditeurs indépendants, et ont été invités jusqu'à ceux qui étaient contre la foire.

Nous allons aussi aux foires du livre nationales, comme celle de Cordoba. Mais on ne participe pas non plus à beaucoup d'entre elles, on y va quand on nous invite surtout. Même à la FLIA nous ne sommes jamais allés, même si elle semble géniale. Ça n'a pas eu lieu. Nous allions y aller l'année dernière mais nous n'avions pas de livres, des trucs comme ça.

Principaux problèmes

D'abord la reliure des livres. On a fait un cours, on a appris mais nous ne sommes pas des vrais fans de la reliure, même si c'était bien quand on l'a fait.

Après ça a été tout le commercial. C'est toujours le plus difficile, pour n'importe quel éditeur à petite échelle (Mansalva, Eterna Cadencia ont déjà une structure plus solide, plus professionnelle par exemple). Pour nous le plus difficile c'est de consolider le marché. Nous voudrions dépasser ce petit public des lectures littéraires, de lecteurs avertis, atteindre plus de monde.

Le problème c'est comment monter un projet viable dans le temps. C'est le problème de toutes les maisons d'édition plus petites.

Prix

Entre 60 et 80 pesos, mais qui soit le plus bas possible en prenant en compte le travail manuel. Ce qui nous intéresse c'est que les livres soient lus, qu'ils circulent. L'idéal serait de monter un dispositif de lecture différent.

Boom des indépendants

A un moment ça a été les bandes de rock garage, aujourd'hui c'est avoir une maison d'édition. C'est devenu à la mode. Moi ça me paraît génial. C'est une manière de prendre les moyens de production, presque en termes marxiste, ne pas attendre que quelqu'un vienne frapper à ta porte mais plutôt de produire les conditions de la production pour faire ce qui te chante, pour permettre à tes rêves de devenir réalité, montrer ta littérature, donner ton point de vue sur le monde. En définitive, une maison d'édition, ou n'importe quel projet artistique, mais une maison d'édition c'est entre le commercial, l'artistique, le projet, la communication, ça intègre plein de choses : c'est un récit du monde que quelqu'un veut donner à partir des livres qu'il édite : c'est un discours, une prise de position face à plein de choses. Et essayer de le faire, quelque chose qui vient beaucoup du punk, du DIY, le faire comme le faisait Belleza y Felicidad avec des photocopies. L'important c'est lorsqu'à un moment ça a le statut de livre, ça n'est plus une photocopie, ni un fanzine, c'est un format de livre, une manière, après la crise, de monter plein de choses. Faire avancer des projets avec les moyens du bord. *Les cartoneros* ou nous, n'est-ce pas ? C'est-à-dire que ça ne suffit pas d'être Mondadori, c'est réunir plusieurs textes, avoir un projet éditorial avec une bonne ligne éditoriale et cela me paraît génial. Et surtout post crise, cela ouvre beaucoup de portes et naissent beaucoup de choses nouvelles.

La question qu'on se pose après avec le temps c'est qu'est ce qui est durable, quels types de projets peuvent durer, mais en définitive c'est bien aussi ceux qui apportent un peu mais ne restent pas. Ce qui est éphémère a aussi de la valeur.

Pédagogie de l'édition indépendante

Nous avons donné un cours en Espagne, au Mexique, en Belgique (ils ne nous ont pas donné de vidéoprojecteur alors on passait avec le netbook, bon très latino-américain) et il y a des élèves qui ont monté leur propre édition. Et c'est génial. C'était un manuel d'instruction pour monter une maison d'édition de « guerrilla ». Nous commençons avec Rousseau jusqu'à une vidéo des Pistols ; comment les livres ont changé le monde ? Comment nous faisons pour faire des choses avec un livre ou une publication. Et après on leur a appris à faire un livre et après le dernier module, tu avais un livre que tu avais fait : distribution, presse, un peu de marketing, bref, mais au moins les bases que tu peux donner pendant un cours de 8h. Au début on l'avait appelé l'édition terroriste, mais bon il avait des gens qui ne comprenait pas que c'était une blague, du coup c'est devenu manuel de guerilla.

Notion de l'indépendance

Ca signifie être pauvre, c'est une question de moyens.

Il y a deux parties, d'un côté la plus économique qui signifie que nous voulons faire un projet, on se réunit, on a une énergie et on ne doit rien à personne, on fait ce qu'on veut. C'est avancer jusqu'où tu souhaites aller sans avoir à donner des explications. J'ai l'impression que c'est ça.

Et bon, le truc de la restriction économique est relative parce que tu peux avoir beaucoup d'argent et aussi publier les livres que tu veux publier. Si chaque maison d'édition, la plus grande qu'elle soit, édite ce qu'elle a envie d'éditer c'est parfait. Ça ne m'intéresse pas tout ce truc autour du gentil pauvre et du méchant riche, la question est différente, le côté romantique de la souffrance judeo chrétienne ne m'intéresse pas. Dire que c'est nous qui avons relié les livres avec nos petites mains et l'autre est un faux parce qu'il a de l'argent n'a aucun rapport. C'est une question qui porte sur d'autres dynamique, inégalables, bien sûr, mais indépendant je crois que c'est faire les projets comme tu as envie de les faire sans avoir à rendre des comptes, sans dépendre d'un regard extérieur pour prendre tes décisions. Cette liberté de décision est vitale pour la vie, pas seulement pour l'édition. Bien sûr que personne n'est libre à cent pourcent. Je ne suis pas en train de parler d'un anarchisme utopique mais c'est avoir une marge avec laquelle on se sent bien, ou on peut faire confiance à son intuition.

Artisanat / Ebook

Pour faire les livres nous allions acheter des torchons à Once, chercher des vrais timbres d'Iraq, deux cents timbres d'Iraq. Pourquoi faire ?, on nous demandait, et de là on obtenait un rapprochement avec d'autres mondes. Après je ne sais pas si on va faire des livres comme ça toute la vie, mais aujourd'hui ça nous donne une autre vision du livre.

Mais on n'est pas contre le numérique, ça nous paraît très bien. Pour la diffusion, nous utilisons surtout Facebook. Avant les newsletters par mail, le basic.

Ebook

Nous ne sommes pas contre mais il y a quelque chose qui fait qu'on n'est pas encore pour, c'est comme voir un film sur un téléphone, c'est bien mais ce n'est pas la même expérience. Je lis beaucoup sur mon portable mais un livre entier je ne sais pas.

Il y a quelques années, le débat était terrible : tout le monde se demandait si le livre allait disparaître et c'était triste comme discussion, c'était peut être juste pour vendre, peut-être, parce qu'on ne parle plus trop de ça.

International

« Nous voulons voir si on ouvre la collection Greyskoll au Mexique et en Espagne, avec des écrivains de là bas, comme avec Mental movies, en travaillant avec des centres culturels (Centro cultural de España, la cineteca de México).

Mardulce

Entretien avec Damián Tabarovsky

Août 2013

Débuts

Moi: Dans l'onglet "à propos" de votre page web, j'ai vu que vous aviez écrit: "Nous voulons faire une maison d'édition qui n'a pas l'intention de gagner de l'argent"

Oui, c'est exagéré. On pourrait peut-être formuler ça autrement: qui n'a pas l'intention de perdre beaucoup d'argent. Cette phrase est un peu exagérée, et elle peut paraître un peu prétentieuse, parce qu'elle peut laisser entendre que nous sommes millionnaires, ou que nous sommes les directeurs - parce que ce n'est pas moi le directeur - et que nous voulons jeter l'argent par les fenêtres, alors que ce n'est pas vraiment le cas; ce que nous avons voulu dire, c'est que ce n'est pas en créant une maison d'édition indépendante qu'on devient millionnaire, et si déjà après un certain nombre d'années on arrive à un équilibre qui permette de ne pas perdre de l'argent, on peut considérer ça comme un succès. Ce n'est déjà pas facile de gagner de l'argent, mais si on n'en perd pas c'est déjà bien. Cette phrase est un peu prétentieuse, il faudrait peut-être qu'on la change maintenant. Mon objectif est que la maison d'édition roule bien, qu'elle trouve un point d'équilibre dans une économie aussi fragile et imprévisible que l'est l'économie argentine.

Mardulce est géré par deux associés, Gabriela Massuh et Juan Zorraquín, et trois employés, parmi lesquels moi-même, qui suis le directeur de la maison d'édition; il y a aussi une responsable – presse, et une responsable administrative.

Rythme de production / Trajectoire

Nous publions plus ou moins 12 livres par an. On peut donc dire que nous sommes assez lents, parce que tu as dû voir à Eterna cadencia, eux ils en publient 20 par an je crois (ou deux par mois). En un an chez Eterna, on fait la même chose qu'en deux ans chez Mardulce. C'est pour ça qu'on met plus de temps à atteindre l'équilibre, mais l'investissement est moins important aussi, il faut donc s'adapter. Moins d'investissement, donc moins de risque de perdre de l'argent, mais ça signifie aussi moins de publications, et donc moins de chance de publier un livre qui ait du succès. On essaie de trouver le bon équilibre avec 12 publications par an, compte tenu de nos capacités d'investissement.

J'ai dirigé Interzona pendant quelques années; de ce point de vue, la maison ressemblait un peu à Eterna, parce que nous publions 24 livres par an. Il y avait aussi cinq employés. A Mardulce, on en est à peu près à la moitié, trois employés, douze livres. Nous, à Interzona, nous avons mis sept ans à atteindre cet équilibre, et c'est juste au moment où nous l'avons atteint que toute l'économie du pays a été bouleversée; c'était une situation économique qui, bien sûr, n'avait rien à voir avec la maison d'édition, ce n'est pas que nous ayons publié de mauvais livres ou quoi que ce soit, c'est que le pays s'est paralysé, et nous avons à nouveau perdu de l'argent; et tout le travail que nous avons fait depuis sept ans a été perdu, et il a fallu tout recommencer depuis le début. La situation est très fragile ici. Il est difficile d'exporter, d'importer, le marché intérieur est très étroit et ça complique toujours tout.

Professionalisation

Mardulce n'est pas une maison d'édition vocationnelle, elle est hyper professionnelle: nous allons bientôt commencer à imprimer en Espagne, nous avons des distributeurs au Chili, en Argentine, on parle de nos livres dans tous les journaux, nous respectons le plan éditorial de façon rigoureuse, quand nous annonçons la publication d'un livre pour tel mois il est effectivement publié tel mois, nous sommes sérieux et rigoureux comme toutes les maisons des 7 logos, tout ça alors même que nous sommes une maison d'édition plutôt modeste.

Traductions

Nous sommes assez intéressés par les traductions. Je pense qu'un tiers de notre catalogue sont des traductions. Je crois qu'il n'y a eu qu'un seul livre pour lequel Mardulce a versé un acompte à l'auteur en euros et a payé le traducteur. Pour le reste, nous avons eu recours ou bien à une subvention, de l'ambassade de France ou de celle d'Allemagne; ou ce sont des auteurs qui sont tombés dans le domaine public, donc nous n'avions que le traducteur à payer; ou alors, au contraire, on paye l'auteur et la traduction c'est moi qui la fais gratuitement.

Prix

Nous sommes rigoureux avec les coûts. Je dis ça pour qu'on ne pense pas que nous sommes une maison d'édition de riche. Nous faisons en sorte que ce soient de jolis livres, bien faits mais pas trop chers; par exemple nous avons décidé de faire des livres sans rabats pour en réduire le prix, parce que nous pensons à nos lecteurs et nous savons que c'est toujours un investissement que d'acheter des livres. Nous n'avons que deux livres qui coûtent plus de 100 pesos, parce que ce sont des livres qui ont 400 pages dont huit de photos, donc on peut dire que ce sont nos livres les plus onéreux, entre guillemets; ensuite, les romans coûtent à peu près 70 pesos, et il y a des livres à 60 – 65 pesos, ce sont ceux qui sont destinés à un public un peu plus jeune, ce qui nous oblige à trouver un point d'équilibre plus haut ; en gros, il faut qu'on en vende plus pour ne pas perdre d'argent, mais je préfère ça, et faire en sorte que nos livres soient lus par un maximum de personnes plutôt que le contraire. Voilà en gros à quoi ressemble notre affaire.

Parcours Editorial

Comme je te le disais tout à l'heure, j'ai été l'éditeur d'Interzona pendant sept ans, avant qu'elle ne soit rachetée par Guido Indij. Interzona a été créée il y a 10 ans, dont deux pendant lesquels ils n'ont rien publié, au moment où je suis parti; les propriétaires ont mis la maison en vente, et c'est Indij. qui l'a rachetée; il ne publie pas grand chose, et en gros, quand il publie, c'est pour republier mon catalogue. Le premier éditeur d'Interzona était Damian Rios, qui travaille maintenant à Blatt y ríos, depuis 2010. A partir du début des années 2000, quand je travaillais à Interzona, on a publié Bizzio, Aira, Fogwill, Bellatin, Villoro, Chitarroni, et d'autres. Indij reprend un peu tout ça, mais il ne publie pas autant qu'à mon époque. En 2008, on a publié un livre d'une certaine Madame Gabriela Massuh, directrice du Goethe, qui était alors très connue dans le milieu culturel, parce que c'était elle qui se chargeait des subventions octroyées par l'ambassade d'Allemagne; c'est moi qui ai publié son premier roman. A ce moment là, j'ai sympathisé avec elle. Interzona a été vendue, moi je suis allé travailler quelques temps à Siglo XXI, et quand, en 2010, l'Argentine a été l'invité d'honneur à Franckfort, j'y ai retrouvé Gabriela qui avait gardé un très bon souvenir du milieu éditorial, elle était en train de quitter l'institut Goethe; elle m'a parlé de l'un de ses amis qui était aussi écrivain, Juan Zorraquin, qui deviendra mon associé; et à la fin de l'année 2010, on commence à monter la maison d'édition, et nous publions notre premier livre en août 2011. C'est comme ça que je suis arrivé à Mardulce.

2 premiers livres

Un livre de Jean Echenoz ; c'était un livre pour lequel j'avais reçu une subvention de l'ambassade de France, ce qui a été une très bonne chose, d'ailleurs, parce que Guido n'était pas intéressé par le livre et moi je n'étais déjà plus à Interzona, du coup j'ai gardé la publication de ce livre pour moi, je l'ai publié chez Mardulce. Donc nos premiers livres sont *Un año* de Jean Echenoz (c'est moi qui ai fait la traduction), et une réédition du premier roman de Matilde Sanchez, *La ingratitud*. Cette année là nous en avons sorti six, entre août et décembre, parce que nous nous étions mis d'accord pour publier douze livres par an. Nous avons publié Elena Garro (mexicaine), les actes complets des procès de Flaubert et de Baudelaire qui n'avaient jamais été traduits, un livre de Silvina Ullrich et voilà.

Parcours

Bon, moi je suis écrivain, j'ai publié neuf livres, j'ai fait des études de sociologie ici et en 89 je suis allé en France pour faire un DEA et une thèse, je suis revenu en 95 et je suis rentré au Conicet, notre CNRS local, et au journal Clarín. Ensuite j'ai laissé tomber le Conicet parce que le monde académique ne m'a jamais intéressé et j'ai arrêté de donner des cours à la fac, je suis resté au journal, et tout en continuant à écrire mes livres, j'ai fait une carrière de journaliste culturel. Depuis six ou sept ans, j'écris tous les dimanches un éditorial dans le 4^e de couverture du supplément culturel de Perfil; j'ai aussi dirigé ce supplément pendant un an. J'ai aussi dirigé pendant un moment la chaîne culturelle de la ville de Buenos Aires, Ciudad Abierta, je suis parti quand le maire en place a changé; c'est à ce moment là que Fogwill, qui était un ami à moi, m'a dit que Damian quittait Interzona et qu'ils étaient en train de chercher des éditeurs, et bon, je n'avais jamais pensé devenir éditeur de livres, mais je suis allé à l'entretien, ils m'ont pris, je me suis mis au boulot et maintenant ça fait 10 ans que je bosse ici.

Moi: Pourquoi Mardulce ?

Le nom a été choisi par les propriétaires, parce que quand les Espagnols sont arrivés ils ont appelé le Rio de la Plata "Mar Dulce", et ça a été le nom du fleuve pendant plus de deux siècles, en un seul mot comme en vieil espagnol, mais ici tout le monde se trompe et l'écrit en deux mots.

Distribution

C'est Walduther notre distributeur, le même qu'à Eterna Cadencia. Mais la distribution en Argentine est un vrai problème, parce qu'à part Walduther, il n'y a presque personne. A Interzona j'avais m'autodistribuait, c'était un travail terrible parce que je passais mes journées à me battre avec les librairies pour qu'elles nous paient, j'y passais la moitié de mon temps; donc ici nous avons recours à Walduther, qui fait un boulot correct, et qui en plus s'est beaucoup développé: il s'occupe de notre distribution à nous, de celle de La bestia, d'Eterna, de Mansalva et de beaucoup de maisons espagnoles, petites et moyennes, et je sens que c'est son fond de commerce. Walduther est devenu le distributeur des petites maisons d'édition indépendantes, il n'y en a pas beaucoup qui ne passent pas par lui. Nous sommes donc dans les clous, la distribution fonctionne bien. Nos deux principaux points de vente sont les grandes chaînes; nous ne vendons pas dans toutes les librairies de ces deux chaînes, mais si j'ajoute toutes les librairies de Yenny dans lesquelles nous vendons à toutes celles de Cúspide, c'est le cas, comme une maison d'édition professionnelle ; nous sommes à jour avec les impôts.

Distribution au niveau international: au Chili, nous avons recours aux services de Cuarto Propio; au Mexique, nous avons Teraumara, mais plus maintenant parce que nous voulons monter une entreprise en Espagne, Mardulce Espana, et notre idée, c'est d'imprimer et d'avoir un distributeur sur place, UDL, qui distribue l'immense majorité des maisons d'éditions indépendantes là-bas. J'y suis allé en juin dernier, j'ai arrangé tout ça, et si tout va bien en novembre ou en décembre on publie notre premier livre en Espagne avec un ISBN espagnol; ce sera un peu comme une filiale de Mardulce, tout sera géré d'ici, là-bas il n'y aura qu'une personne qui travaillera en freelance.

Tirage

Entre 1000 et 2000, tout dépend du livre. Nous avons pour la première fois tiré un livre à 700 exemplaires, c'est le plus petit nombre de tirages que nous ayons jamais fait. Sinon, généralement, c'est entre 1000 et 2000. Ça a toujours été comme ça, et pour le moment nous n'avons pas l'intention de changer quoi que ce soit.

Parce que j'ai encore l'impression que nous n'en sommes qu'au début, parce que pour une maison d'édition qui a à peine deux ans, ce n'est pas beaucoup. Et nous allons n'en être qu'au début pendant encore longtemps (avec des tirages de 1000 à 2000 exemplaires par livre, et 12 livres par an), et je préfère que ça reste comme ça pour le moment, parce que comme nous publions peu de livres par an, nous n'avons pas tellement de livres au dépôt.

Droits d'auteur

Normalement, les autres paient 7 ou 8%. Nous, nous sommes une maison à l'ancienne, nous payons 10%. Et une fois par an, en juin, nous payons une prime. Nous offrons une avance à certains auteurs, à d'autres non - ça dépend de l'auteur. Nous ne faisons pas de publication à compte d'auteur. Nous avons donné une avance à Echenoz, et à François Bon que nous allons bientôt publier. Parfois, nous recevons des aides des ambassades pour les traductions, mais par exemple l'anthologie de Monsiváis, c'est nous qui l'avons entièrement payée.

Los 7 logos / Edinar

Il y a plusieurs maisons d'édition qui se partageaient un stand depuis plusieurs années. Une dizaine environ, je dirais. Nous avons commencé à Interzona avec Beatriz Viterbo, avec quelque chose qui n'a jamais marché, qui s'appelait Edinar. Ça venait de l'Alliance des éditeurs indépendants, ou quelque chose comme ça; ce qui s'est passé, c'est que certaines maisons, comme la nôtre, étaient professionnelles, et d'autres pas, parce que l'éditeur avait un autre boulot par ailleurs, ce qui me paraît très honorable, mais du coup ces maisons d'éditions étaient structurées différemment, elles avaient un autre rythme, et bon, ça n'a pas marché. Et ensuite, Eterna a commencé avec La Bestia, Caja Negra, Cactus, Entropia, et tout ça a relativement bien fonctionné, tout ça a fini par bien s'organiser et l'année dernière nous étions déjà quatre : Eterna, Caja, nous et Bajo la luna. La Bestia voulait continuer tout seul, nous quatre nous avons décidé de continuer à nous développer, et c'est comme ça qu'est né les 7 logos (Mardulce, Eterna, Caja negra, Bajo la luna, Beatriz Viterbo, Adriana Hidalgo, Entropia et Katz), et je pense que toutes ces maisons d'édition étaient prêtes, nous avons tous des structures très professionnelles. Il y a eu un hasard qui a joué en notre faveur, Adriana Hidalgo s'est retrouvé sans distributeur parce que Tusquets a arrêté la distribution, et c'est donc Adriana qui est devenue la plus grande maison d'édition du groupe, distribuée d'ailleurs par le distributeur du groupe Clarín, mais elle nous a fait la faveur de venir travailler avec nous d'égal à égal. On a donc formé une bonne équipe de travail, avec des catalogues très différents, parce que Katz par exemple publie surtout des livres de science sociale ou de philo, mais c'est bien quand il y a un peu de variété. Nous nous sommes dits que nous allions tenter notre chance à la Foire, et c'est nous qui avons remporté le prix du plus joli stand; nous voulions montrer que nous donnions beaucoup de valeur au livre, nous en avons fait un lieu de rencontre, avec des fauteuils, tout ça, et ça a très bien marché.

Au milieu de tout ça nous avons eu une idée un peu folle, nous avons eu envie d'aller dans d'autres foires de livre, à l'intérieur du pays, mais c'est une vraie folie à cause des distances et tout ça; nous avons commencé avec 5 ou 6 foires, en Patagonie, à Córdoba, à Santa Fé, et le plus cool, c'est que nous allons à la foire du Chili avec La Bestia – les 7 logos + un invité -, parce que nous n'avons qu'un an mais nous nous sommes déjà fait un nom. D'ailleurs le nom du groupement vient du roman de Arlt (*Los 7 locos* – les 7 fous), qu'on ne pensait pas sérieusement utiliser au début, mais finalement ça s'est fait, pour faire un peu de marketing, et nous en sommes vraiment ravis.

Sur les foires internationales: je vais à Franckfort, je ne sais pas si j'irai à Guadalajara. Je vais à Franckfort pour deux raisons: La première c'est que nous publions Selva Almada, un bestseller, et nous aimerions avoir plus de contrats avec elle; et comme nous allons nous implanter en Espagne, il est important que nous ayions plus de contrats en Europe. L'idée, c'est d'y aller une année sur deux. L'année dernière, au Chili, on s'est mis d'accord avec Cuarto propio. La deuxième raison, c'est que comme on m'invite dans pas mal d'endroits en tant qu'écrivain, j'en profite pour me faire des contacts, pour la maison d'édition. Mais oui, l'idée c'est bien d'aller dans des Foires du livre.

Politiques publiques

Bon, en Argentine, il n'y a aucune politique publique; on peut commencer par-là. Mais Mardulce aurait une approche qui ressemblerait davantage à celle des maisons plus engagées dans ce domaine. En Argentine, l'Etat achète très peu: les achats se réduisent à la Conabip (Commission nationale de bibliothèques populaires), mais ça ne pèse pas bien lourd, tout ça. Il n'y a pas de politique publique pour le livre; il y a eu un projet de loi concernant le livre qui n'a eu aucune suite (Institut du Livre?). Ces thèmes m'intéressent beaucoup, parfois j'en parle dans mes articles. Mais, compte tenu de l'absence de politique publique, nous prenons garde de maintenir de bonnes relations avec l'ambassade de France, avec celle du Brésil, celle d'Allemagne, surtout pour les traductions, mais nous gardons l'espoir qu'un jour il y ait une politique publique pour le livre. Il y en avait une mais elle a été suspendu, parce que c'est comme ça. Moi j'veis reçu une aide pour aller à Franckfort pour la première fois; on se présentait, parfois on gagnait, parfois on perdait, une ou deux maisons d'édition étaient choisies chaque année pour aller aux Foires, ce qui n'est presque rien, insignifiant, et de la même manière, pas plus d'un ou deux livres étaient sélectionnés par an, et on subventionnait leur production. Même ça, ça n'existe plus aujourd'hui, alors que ce n'était pourtant pas grand chose; le xxx de la ville y a mis fin. Donc il n'y a pas de politique publique.

Boom de maisons indépendantes

Plusieurs choses. Pour commencer, en Argentine, tout bouge assez vite, et en plus je viens de la première génération de maisons indépendantes avec Interzona. Et il y a une deuxième génération, disons une deuxième génération de maisons indépendantes: Mardulce, Eterna, La Bestia. La première génération regrouperait Interzona, Entropia. Mais il y en a eu d'autres avant, Beatriz Viterbo et Paradiso, dans les années 90, qui étaient alors les seules, et ensuite petit à petit les autres sont apparues.

Un facteur très important très important a été quand toute l'Argentine a explosé en 2001, à cause de la dévaluation qui a été gigantesque, les prix ont énormément baissés parce que le dollar était très fort. A partir de 2002, de 2003 et en 2004, toute l'industrie a comencé à se remettre en marche, dans tout le pays; les maisons indépendantes aussi.

Ensuite, il y a eu des transformations générationnelles. On a commencé à voir des éditeurs qui avaient entre 20 et 30 ans; nous n'étions pas formatés par les grandes multinationales qui avaient été bien installées ici pendant un bon moment, surtout dans les années 90. Nous avions des catalogues nouveaux, et nous utilisions un mot horrible, celui de "bibliodiversité"; et nous disions que bon, tout ce qui est publié par Planeta, Alfaguara, Random, Ediciones B, toute cette inertie des années 90, si on en attend quelque chose de neuf on est mort, aucun auteur un peu différent ne peut émerger de tout ça ; il fallait vraiment faire quelque chose, on ne pouvait pas laisser ça comme ça.

Et après, l'édition est devenue quelque chose d'un peu glamour. Dans les années 80, les fils de ministres voulaient être des rock-stars, le fils du ministre de l'économie du gouvernement Alfonsín a monté son groupe de rock; et ensuite le fils d'un ministre de Menem a monté sa petite maison d'édition, les fils de ministres ont commencé à vouloir être éditeur, c'est devenu quelque chose de glamour pour beaucoup de gens.

Professionalisation

Mais la deuxième chose, la transformation générationnelle, ça a aussi beaucoup à voir avec la professionnalisation, parce que nous considérons tous que les maisons d'édition des années 80 (Punto sur, Alacor...), celles qui existaient avant l'époque de Menem, avaient de bons catalogues mais n'étaient pas vraiment professionnelles. Elles publiaient de jolies choses, mais elles sont très différentes de ce que nous faisons nous, parce que leurs livres sortaient quand c'était possible, elles n'allaient jamais aux foires, elles n'étaient pas très rigoureuses professionnellement. Pour nous, les éditeurs de la génération post – 2001, il est important que les livres soient bon-marchés, bien faits, de payer les droits d'auteur, de faire des contrats. Et si tu regardes bien, tu verras que pas mal de personnes viennent de grandes maisons. A Eterna, l'éditrice vient de Norma; à la Bestia, l'éditeur vient de Random House. Ils ont préféré venir travailler dans des maisons d'édition indépendantes, comme ça ils peuvent travailler autrement, diversifier le catalogue, mais ils conservent certains principes de bases, comme le fait de ne pas publier un livre s'il n'y a pas de contrat, par exemple. Tout ça, ça n'existait pas en Argentine dans les années 80, les choses se faisaient moins dans les règles. Nous, aujourd'hui, nous sommes beaucoup plus sérieux en ce qui concerne la production du livre et avec la presse.

Contexte

Dans les années 80, il y avait pas mal de maisons indépendantes (Punto Sur, Alacor...), spécialisées plutôt dans la fiction, avec de bons catalogues; mais ce n'était pas vraiment des maisons professionnelles. Dans les années 90, il y a eu toutes ces maisons d'édition de poésie gérées de façon autonomes qui sont apparues, qui ont eu pas mal d'influence ensuite, en 2001, sur les nouvelles maisons d'édition spécialisées plutôt dans le roman ou la nouvelle, parce que beaucoup d'entre elles les ont pris pour modèle. Nous, aujourd'hui, nous sommes beaucoup plus sérieux, surtout en ce qui concerne la production du livre et la presse.

Marché

Notre maison prend des risques pour le catalogue, mais pour tout le reste, la production des livres, la presse, nous sommes très sérieux. Nous faisons en sorte de concilier tout ça. En ce qui concerne les livres, nous sommes intransigeants: nous publions ce qui nous plaît, même s'il n'y a pas de marché. Nous avons la logique inverse: c'est nous qui créons le marché, et c'est nous qui donnons au lecteur l'envie de lire. Maintenant, quand on prend la décision de publier un livre un peu plus "risqué", nous savons qu'il doit avoir une bonne presse, un bon marketing, que la couverture doit être jolie, qu'il ne doit pas être trop cher, qu'il faut l'exporter en Espagne; et c'est ce que nous faisons, parce que sans ça il est impossible de créer un marché. C'était impossible de faire ça avant, dans les années 80; la situation était désastreuse.

Relation avec les auteurs

Les relations sont bonnes. Selva Almada a publié ses deux premiers romans chez nous. Sabatello, un jeune auteur, a déjà publié son premier roman chez nous, et nous publions son deuxième l'année prochaine. Nous tenons à suivre nos auteurs généralement, peut-être pas tous, mais la plupart. Jusqu'à aujourd'hui, nous n'avons jamais eu de problème. Je ne suis pas un éditeur intrusif, mais j'aime maintenir le dialogue avec mes auteurs; mais mon crédo, c'est que ce sont les auteurs qui doivent avoir le dernier mot. Je reçois un manuscrit original, je le lis, parfois je propose de changer certaines choses, mais à partir du moment où je le lis, je dois savoir si oui ou non je le publie, même si je propose des modifications et que l'auteur ne les accepte pas. Mais jusqu'à maintenant, les auteurs ont été plutôt conciliants. Nous recevons parfois aussi des manuscrits, mais comme *Mardulce* est en train de se développer et que nous avons de bons auteurs, nous n'avons rien accepté depuis quelques mois. Et comme nous ne sommes pas encore allés à Franckfort. Le marché international ne s'est pas encore aperçu que *Mardulce* avait publié autant de traductions, mais dès que nous commencerons

à voyager et qu'on verra que nous avons un Echenoz, un Michael Hart, et d'autres auteurs connus, les agents afflueront.

Livre numérique

Nous y pensons avec circonspection, mais nous ne sommes pas complètement opposés au livre numérique. En fait, nous sommes en train de numériser l'une de nos collections. Nous avons trois collections. L'une d'entre elle s'appelle Tiempo, c'est Gabriela Massuh qui la gère directement; ce sont des ouvrages de sociopolitique, elle comporte trois livres pour le moment; c'est celle-là que nous avons commencé à numériser, parce que nous nous sommes dits que comme il s'agit de livres qui ont pour thème la politique latino-américaine, ça pourrait intéresser tout un public sur le continent qui n'a pas accès à nos livres – papier. Mais l'idée, c'est de suivre le mouvement, nous ne prétendons pas être particulièrement novateurs dans ce domaine, nous aimons le papier, et nous avons de bonnes relations avec les libraires, et comme le numérique met les libraires et les distributeurs en danger... Nous ne sommes pas des avant-gardistes du livre numérique; c'est voulu, comme ça, ça nous laisse le temps de voir si c'est dans cette direction que va le marché du livre... Mais on n'en sait rien, parce qu'on parle beaucoup du livre numérique, tout le monde dit que ça va arriver, mais on attend toujours... Quand l'Argentine a été l'invité d'honneur de la foire de Franckfort, en 2009, tout le monde disait qu'il allait bientôt y avoir une explosion du livre numérique, mais ça ne vient toujours pas. Bon, nous n'avons rien contre le livre numérique, on s'y fera s'il le faut, mais l'innovation technologique, ce n'est pas trop notre truc.

La literatura de izquierda / Ligne éditoriale

Sur La littérature de gauche (livre publié par Tabarovsky): "Je trouve qu'il est important de bien distinguer l'édition de la critique littéraire, ce n'est pas la même chose, mais le catalogue est parfois plus large que ce que je défends parmi les oeuvres de la littérature de gauche. Ce n'est pas une maison qui a une ligne éditoriale idéologique très stricte, mais on peut quand même dire que le catalogue de Mardulce est assez audacieux, nous aimons faire découvrir de nouvelles choses, mais tout en sachant que ces nouveautés peuvent tout aussi bien être un jeune auteur qu'un écrivain du 19ème siècle qui nous semble toujours d'actualité (Mariategui, le procès de Baudelaire, par exemple). Nous avons aussi beaucoup de livres qui ont été traduits pour la première fois en espagnol. Ici, nous aimons bien prendre des risques, mais je ne suis pas sûre qu'on puisse appliquer le terme de littérature de gauche au catalogue d'une maison d'édition. Et bon, il y a aussi ce que dit Agamben sur l'anachronisme, et j'ai l'impression qu'en Argentine, La bestia et nous travaillons en équipe; La bestia aime bien le monde anglo-saxon, nous, nous préférons la littérature argentine, latino-européenne, et européenne mais pas anglo-saxonne, donc sur ce point, nos deux maisons d'édition ont quelque chose en commun. Même si nous, nous avons plus dans l'idée de faire des collections, alors que chez eux, chaque livre est différent des autres.

Principaux problèmes

L'absence d'un marché intérieur solide. Nous pouvons exporter, mais les maisons indépendantes doivent toujours avoir un ancrage local solide, et ici le marché est tout petit. Pendant 40 ans, depuis la dictature, la culture et l'économie ont été complètement dévastés, et ça se sent encore aujourd'hui. Sans compter d'autres choses, d'ordre plus général: le fait qu'on accorde moins d'importance à un livre qu'il y a 50 ans, mais ça, ce n'est pas seulement en Argentine. Et donc, on Argentine, il manque un marché de consommateurs. Il manque aussi une bonne politique culturelle, qui développerait le goût de la lecture, et bien sûr, la fragilité de l'économie argentine a toujours une influence. Mais le marché est vraiment petit ici, ça fait plus de 10 ans qu'il n'y a pas eu de best seller argentin, un livre qui aurait été vendu à plus de 200 000 exemplaires. Parce que même les grandes maisons ont ce genre de problème, et l'industrie ne s'améliore pas. Et donc le papier est de mauvaise qualité, l'impression aussi, et il est difficile d'exporter en Espagne parce nos livres sont de moins bonne qualité que là-bas; et ici, il n'y a pas de marché, donc qui pourrait bien venir investir ici?

Distribution à l'étranger

Les exportations vers l'étranger se font toujours au compte-goutte. C'est pour ça que nous avons décidé de commencer à imprimer en Espagne. Le livre du procès de Flaubert est celui que nous avons le plus vendu, nous en avons exporté 220 en Espagne, 70 au Mexique. Il arrive que nous envoyions un paquet contenant 150 exemplaires de chaque livre du catalogue. Nous allons envoyer 100 exemplaires à la foire du livre du Chili.

Notion de l'indépendance

Bon, j'utilise le mot d'"indépendance" parce que c'est celui qui me permet de parler rapidement. Dans les années 80, on parlait de grandes ou de petites maisons d'édition. Parce que pour définir le mot "indépendance", il faudrait d'abord parler d'indépendance par rapport à un pouvoir économique. Mais c'est aussi compliqué, parce que plus tu es indépendant de ce pouvoir économique, plus tu es fragile, et donc plus tu es dépendant de l'économie réelle. Par exemple, il est évident que Mondadori avait la carrure pour faire face à la crise, plus qu'interzona, donc qui est le plus indépendant des deux, je n'en sais rien. Mais après, on peut aussi parler d'une autre catégorie plus difficile à déterminer. Parce que je connais quelques maisons indépendantes, qui sont effectivement économiquement indépendantes, mais dont le catalogue n'est pas très intéressant, parce qu'elles ne prennent pas de risques, elles suivent le mouvement, elles récupèrent les restes de ce qui a bien marché. Moi je dirais qu'être indépendant, c'est d'essayer d'imposer un style, de laisser une trace, et être soutenu par un bon catalogue. C'est ce qu'il y a de plus difficile. En ce moment, Selva Amada a un petit succès, mais ça va passer, et nous devons donc créer un catalogue qui nous soutienne. Il faudrait qu'à chaque foire, on puisse vendre 10 exemplaires de chacun de nos livres, et que notre catalogue soit le coeur de notre capital culturel et économique, le fond éditorial; avoir des long sellers qu'on continue à vendre année après année.

COLOMBIE

Babel Libros

Entretien avec María Osorio

Juin 2014

Parcours / Création / Marché / Distribution

J'ai travaillé pendant 15 ans dans tout ce qui est promotion de la lecture, à Fundalectura. Et quand on travaille dans la promotion de la lecture on pense qu'on connaît le milieu parfaitement : on connaît les auteurs, on pense qu'on a lu tous les livres... et que donc commencer à faire des livres est super facile. Mais la vérité est que quand je suis parti de Fundalectura, après 15 ans de travail non-stop chez eux, et j'ai mis un pied dehors et j'ai rencontré la réalité du marché, ça m'a obligé à avoir les deux pieds sur terre.

Je n'étais plus très jeune comme pour me jeter à l'eau comme le font beaucoup des jeunes aujourd'hui, sans réfléchir. Mais je m'étais rendu compte que le marché n'existait pas : que si on allait se décider à faire des livres il fallait contribuer à créer ce marché. Mais avant cela, je devais apprendre à survivre dans ce marché et c'est pour cela qu'on a créé la structure de distribution avant : l'idée était de créer un endroit qui nous aide à faire venir des livres et que cela nous donne un appui pour faire un projet éditorial par la suite. Je ne pouvais pas faire le projet éditorial dès le départ parce que je n'avais pas le capital pour le faire mais aussi parce que le projet a besoin d'un temps pour pouvoir se consolider, pour chercher sa voie. Alors on a créé la structure de distribution, au début de l'année 2001, et après ça, les vieux amis, les réseaux que j'avais d'avant ont finalement commencé à fonctionner.

Moi : Pouvez-vous me parler davantage de la création de la structure de distribution ? C'est aussi en 2001 que vous créez la librairie, n'est-ce pas ?

L'idée qu'on avait était qu'il fallait avoir le soutien d'autre petite maison d'édition et c'est cela qui nous a aidé à nous frayer le chemin. Parce qu'en Colombie il est impossible de se forger un CV : il faut naître avec un CV. Alors la première chose a été de créer un CV commercial, une carte de visite commerciale, c'est-à-dire quelque chose qui pourrait nous insérer dans le marché et pour nous ç'a été de devenir distributeurs. Et après ça on s'est dit : « On a aussi besoin d'un point de vente ». Alors l'investissement initial a été d'investir dans une maison, un lieu qui nous permettrait de faire des projets. Et l'idée était d'investir cet argent et puis d'oublier qu'elle existe, de ne pas se dire qu'on devait la récupérer. Ce point de vente devait nous permettre de recevoir aussi des gens. Mais après on s'est dit : monter un point de vente avec la quantité de livres qu'on était en train de faire circuler est ridicule. Alors ce qu'on devait faire pour nous insérer dans le marché était de mettre en avant vraiment ce marché et on a décidé de créer une librairie. Cette librairie était aussi une sorte de manifeste : nous pensons de cette manière et nous agissons de cette manière, nous ne vendons pas des marchandises, non, nous sommes du côté des livres. Et dans tout ça l'utilisation du langage était aussi très importante : on ne va pas parler d'un 'produit', on va parler de 'livres'. Créer la librairie a été un pari qui devait nous aider à démarrer mais aussi d'avoir sous la main tous les livres {de littérature jeunesse} qui circulaient en ce moment. Et là, avec tout ce bagage, nous pouvions commencer à nous réfléchir : « Ok, qui sommes-nous dans tout ce panorama, quel va être notre projet. » Et cette librairie ouvre donc à la fin de 2001.

Catalogue

Moi : Comment vous avez constitué votre catalogue de distributeurs ? Et puis comment avez-vous constitué votre catalogue éditorial ?

Depuis le début on travaille avec des contacts internationaux, avec des gens que j'avais distribués avec Fundalectura. Et ce qui est intéressant est que quand j'étais chez Fundalectura, je voyais tout d'un point de

vue idéaliste et après j'ai commencé à voir les choses d'un point de vue réaliste. Mais malgré ça mon expérience précédente était super utile. Alors on a commencé à voir ce qu'on avait {en Colombie, en termes de littérature jeunesse}, ce qu'on n'avait pas, ce qu'on devait importer et ce qu'on pourrait faire nous-mêmes. Et on a fait ça pendant 5 ans. Et nous avons publié nos trois premiers livres en 2005, trois Chigüiros {Chigüiro, qui veut dire capybara, en français, est un personnage de littérature pour enfants qui a été très connu dans les années 1980-90 en Colombie. Il a été créé, écrit et illustré par l'auteur colombien Ivar Da Coll} avaient déjà été publiés en 1985. J'ai passé un an entier à les faire.

Moi : Mais ils n'étaient plus publiés les Chigüiros en Colombie ?

Norma avait laissé tomber et avait dégénéré le Chigüiro et on l'a repris et on vit encore aujourd'hui des ventes du Chigüiro. Pour nous, le reprendre a été un pari très important. Ça nous a permis de continuer à travailler en ayant cette base solide. Notre idée a toujours été d'avancer petit à petit.

Organisation

Moi : Vous étiez combien au début du projet ? C'a beaucoup évolué ?

Quand on a commencé on était trois : une administratrice, une libraire et moi-même. On était amies. Durant la première année, j'ai travaillé en parallèle pour pouvoir payer ces salaires. Durant la deuxième année, j'ai travaillé seulement pour moi. Et la troisième année j'ai pu finalement recevoir un salaire qui venait de Babel. Aujourd'hui nous sommes 12 personnes. On voudrait acheter éventuellement la maison qui est à côté de la nôtre, mais on n'a pas l'argent pour le faire. Mais nous avons 12 personnes qui vivent de notre projet et ça, dans un milieu comme celui-ci, est incroyable.

Relation avec l'Espagne – Amérique latine / Distribution

Moi : Je voudrais revenir sur le fonctionnement de la distribution. Comment ç'a évolué ?

Ce qu'on a essayé de faire était de bien nous positionner, c'est-à-dire de croire en nous-mêmes : nous sommes des distributeurs spécialisés, personne d'autre ne connaît ce négoce dans ce pays. En général, les gens importent des livres parce qu'il y a des achats publics, parce qu'ils pensent que la littérature pour enfants est une opportunité de négoce, mais nous, nous savons réellement ce que nous sommes en train de faire. Et on a commencé à intégrer dans notre catalogue d'autres maisons d'édition latino-américaines, ce qui peut être parce qu'il est généralement plus facile de faire venir les livres d'Espagne. Sur ce sujet spécifique, nous y avons beaucoup réfléchi et la conclusion est que nous {les latino-américains}, nous n'avons aucune idée de ce que nous sommes en train de faire : nous, les latino-américains, nous ne savons pas, nous n'avons pas compris que nous sommes le marché tandis que ça, les espagnols l'ont parfaitement bien compris. Alors les facilités qui existent pour faire venir des choses de là-bas vers ici sont incroyables tandis que pour nous, envoyer quelque chose d'ici jusqu'en Equateur est impossible. Et on est à Bogota, qui est un lieu géographiquement privilégié pour faire du commerce vers le nord et vers le sud, mais ici tout est compliqué parce qu'il y a tellement de taxes qui nous empêchent de faire du commerce entre nous. Et là, je ne te raconte même pas quand on fait des éditions spéciales qu'on fait venir de la Chine : c'est encore moins cher que de le faire venir de l'Espagne !

Mais nous, nous nous sommes consolidé peu à peu. Au début on cherchait des maisons pour les distribuer mais aujourd'hui beaucoup de maisons veulent être avec Babel et nous on peut désormais décider avec qui on travaille, de dire avec vous on bosse mais pas avec vous. Ça c'est le rythme de notre structure de distribution.

Librairie

Moi : La librairie suit ce même rythme ?

Le rythme de la librairie est différent. A un moment elle a stagnée. Alors on s'est dit on va faire un café ou une bibliothèque. On avait un espace disponible dans la maison et on a finalement fait la bibliothèque et c'est l'une de meilleures choses qu'on a faites. On a multiplié les clients de la librairie. En fait, on a toujours essayé de faire quelque chose et là on l'a fait aussi, on a essayé de faire un pas de côté du marché. Ça veut dire qu'on procure ne pas se laisser bouffer par ce besoin de vendre et de multiplier les chiffres. On préfère s'éloigner un peu pour que les choses se construisent différemment. Et avec la bibliothèque, le marché se construit d'une manière beaucoup plus simple parce que nous avons enlevé aux parents l'obligation d'acheter. Si on enlève le facteur « argent » de l'équation, la relation qui se crée entre les parents et nous-mêmes devient plus complice. Je t'explique, quand le père peut emprunter un livre gratuitement, souvent il vient nous dire après : « Vous aviez raison : on a lu ce livre 20 fois ce weekend, du coup je vais l'acheter parce que 80 000 pesos {environ 27 USD} pour un livre qu'on a autant aimé n'est pas cher. » La librairie devient donc un espace à part. Les petits ont envie de venir à la librairie et ils viennent avec leur parents et les parents viennent tranquillement parce qu'ils peuvent amener des livres gratuitement chez eux s'ils veulent.

Moi : Quelles sont les règles pour emprunter les livres ?

Nous avons un règlement très permissif. Les gens peuvent emprunter un livre, le rendre quand ils veulent, s'ils ne peuvent pas le rendre, on leur demande d'appeler ; il y a toujours des alternatives et tout cela construit des liens.

Co-édition latino-américaine

Moi : Babel fait partie d'un réseau de co-édition latino-américain, n'est-ce pas ?

Le CERLALC a facilité la création d'un réseau de co-éditions depuis le 2007 {12 éditeurs de différents pays latino-américains se sont réunis à plusieurs reprises pour développer ce réseau}. Pour moi, ça a été important parce que ça m'a permis de créer des relations à l'étranger, où je connaissais des auteurs et des gens du milieu de la promotion de la lecture mais je ne connaissais pas d'éditeurs. De cette manière j'ai commencé à comprendre les pratiques de toute l'Amérique latine et j'ai commencé à me faire des amis et aujourd'hui je connais tout le monde. Et ces relations m'ont permis de comprendre que ce qui se passait dans tous les pays était très similaire et on a commencé à créer des groupes de travail. Et ça m'a aussi permis de comprendre que je pouvais travailler en même temps avec un chilien, un guatémaltèque et un argentin : on se ressemblait beaucoup entre nous, on avait les mêmes problèmes. Alors tout ce projet de co-édition latino-américaine, plus que le projet en tant que tel – qui a, d'ailleurs, beaucoup de choses à améliorer – a été très important pour moi à un moment donné, pour élargir mes horizons. Parce que, au fond, aujourd'hui on peut co-éditer avec n'importe qui, il suffit de passer un coup de fil, d'envoyer un mail et c'est bon. Pour moi, cette expérience a été très bénéfique parce que ça m'a aidé à construire un réseau. C'a été un luxe pour quelqu'un comme moi qui venait de commencer, parce que j'ai pu être entourée d'onze éditeurs avec beaucoup d'expérience dans le milieu, et travailler avec eux. J'ai beaucoup appris.

Mais, maintenant que je peux voir tout ça avec un peu de recul, je ne sais pas si je suis d'accord avec ce type de groupements. Je veux dire que je pense que ça ne doit plus être des clubs privés.

Moi : Qu'est-ce que ça veut dire ?

A ce moment, choisir un seul éditeur de chaque pays était logique - parce qu'en plus il n'y en avait pas d'autres - et l'idée était que chaque éditeur choisi devait répliquer ce qu'il avait appris avec les autres éditeurs de son pays et de leur montrer comment monter tous ces projets.

2007 : Bogota, Capitale mondiale du livre

Moi : En 2007, il y a eu beaucoup de projets mis en place en Colombie, non ?

C'était l'année de « Bogota, Capitale mondiale du livre » et pour la première fois on disposait des ressources importantes pour la culture et surtout pour le livre, ce qui n'était jamais arrivé auparavant. Alors il y a eu certains projets intéressants. A ce moment nous avons commencé à créer des réseaux.

D'abord, on a créé les réseaux à l'étranger, parce qu'on a commencé à voyager, à connaître du monde, mais aussi à créer des réseaux internes. Nous avons créé le Comité du livre de jeunesse dans la Chambre du livre, qui n'existait pas. C'est-à-dire qu'il y avait du texte scolaire, de la littérature, il y avait la Foire, mais il n'y avait pas de livre de jeunesse. Et nous avons commencé pour faire des projets en équipe, d'abord de façon locale, puis dans le contexte latino-américain. Nous avons organisé le premier Congrès d'éditeurs latino-américains de littérature de jeunesse. Après cette expérience, j'ai reçu une invitation de l'Argentine, du Chili, et c'est là où on a fait les commissions des livres de jeunesse dans d'autres pays de l'Amérique latine.

Indépendance / REIC

Cette même année surgissent les éditeurs indépendants. Au cours de la même année 2007, le Ministère de la Culture a dit : « des éditeurs indépendants, ça nous intéresse qu'il y en ait ». Voilà ce qui a tué la REIC. Ce n'est pas que les éditeurs indépendants, qui ne savaient même pas qu'ils étaient indépendants, se soient réunis pour faire quelque chose (à la différence des libraires, qui avons dit en effet : on est cuits {foutus}, il faut être entreprenants et chercher des ressources). Les indépendants sont nés lorsque le Ministère a dit : « on veut faire un Réseau de maisons d'édition indépendantes ». Alors on les a appelés en disant : « voilà, vous êtes les éditeurs indépendants ». Et le jour où je suis allée à la première réunion, lorsque j'ai vu une fille, en habits de développement personnel, qui tenait un discours genre : « nous sommes les éditeurs indépendants et nous allons agir comme-ci et comme-ça », j'ai pris le large et voici la fin de ma militance dans l'indépendance.

Le problème, c'est que les gens de la REIC ont commencé par appeler tous les éditeurs qui ne faisaient pas partie des multinationales. Ils leur ont dit : « voilà le budget que le Ministère de Culture va vous donner ». Puis ils ont ouvert un bureau, payé le salaire à un directeur. Un an après, ils n'avaient pas un sou. Ils n'avaient rien fait. Ils étaient allés à Guadalajara, peut-être ailleurs, et c'est tout. Alors ils ont dû remettre en cause la manière d'agir. Aujourd'hui ils sont en train de refonder la REIC. L'autre groupe (Ruta) n'existe pas vraiment en tant que groupe. Chacun pense qu'il est meilleur que l'autre : « je fais de plus beaux livres », « je ne peux pas être avec toi », et tout ça, je le trouve regrettable. Ils se sont déjà battus encore une fois, ils sont tous devenus ennemis entre eux, et je pense qu'ils sont trop jeunes pour cette absurdité. Ils devraient plutôt aller chercher quelque chose de bon. Voici ce qu'ils poursuivent : lorsqu'il y a l'opportunité de paraître dans la presse, ils s'appellent pour faire qu'on dise du bien des indépendants, mais ils ne se sont pas battus ensemble pour accrocher un espace important.

Indépendance

Parce que je crois qu'être indépendant veut dire que je pense de façon différente, car je veux être indépendant, mais je veux aussi de l'argent, je veux aussi avoir une part du marché. Je ne veux pas dire : « je suis tellement indépendante que je me fous de l'argent », et mes livres restent donc dans un entrepôt. Je crois que l'éditeur a plusieurs responsabilités, encore plus l'éditeur indépendant, parce que la responsabilité auprès de l'auteur c'est, d'abord, de vendre ses livres, de le promouvoir, car sinon on est là pour quoi faire ? Deuxièmement, l'éditeur doit avoir une attitude différente à l'égard de l'achat et de la façon de travailler avec un auteur, un illustrateur, par rapport aux conditions qui pourraient être celles de Planeta : dois-je aussi lui offrir le 6 ou le 8 % ? Il faut savoir que quand la vie de l'auteur s'améliore, la mienne le fait aussi ; on s'améliore tous ensemble. Il faut aussi respecter la chaîne, comprendre quelle est ma place sur une carte, qui je suis dans tout ce spectre, pour enfin savoir que je ne suis rien, que je suis minuscule, et ne pas voir ça, c'est une grosse erreur. Si je me contente de dire qu'on m'a acheté 500 livres dans la Librería Nacional, mais que je ne paye pas l'auteur, eh bien, c'est compliqué.

Achat public / Colombie

Parce qu'il y en a d'autres, comme l'achat public en Colombie, qui sont honteux. Comme tout ce qu'on fait ici est moche, mauvais, mal fait, alors il n'y a jamais eu une vraie opportunité de construction. Nous naissons incrédules, tout le monde fait mieux que nous. Alors l'achat public privilégie les livres venus d'Espagne et d'ailleurs au détriment des livres colombiens. Les livres colombiens n'en constituent jamais une alternative, un quota. Partout, ce que font les Chambres du livre et d'autres organismes du genre (comme on le voit en Argentine, en France, en Espagne), c'est de promouvoir et de faire accroître la production locale. D'abord on crée une culture locale, et, sur cette base, on se tourne vers l'extérieur. Les Argentins ne se privent pas de fermer les frontières, et ils s'en foutent. Nous nous assujettissons au premier venu. Sinon, allez voir la Chambre colombienne du livre : Planeta, Ediciones B, Random House, le Fondo de Cultura. Tout est comme ça : la meilleure librairie de Bogotá est une librairie mexicaine, créée par un Argentin et gérée par un Équatorien. Et les gens disent que c'est la meilleure librairie colombienne. Non, c'est la meilleure librairie qu'il y a à Bogotá, ce qui ne veut pas dire la même chose.

Industries créatives

Alors il y a de grands enjeux au sujet de la circulation du livre. Par exemple, lorsque le Ministère de la Culture a créé les pôles de compétitivité, ce qui était ridicule, ils sont allés en France et ils y ont dit : « tiens ! Les entreprises culturelles françaises apportent le 8 % au PIB, alors voyons que faire pour que tout ce monde que ne nous soutenons pas, ceux à qui nous ne donnons pas un sou nous aident à faire du fric ». Margarita a organisé ce pôle, puis elle l'a lâché, car elle y a dû travailler bénévolement. Je l'ai reçu par intérêt personnel et quatre ans durant on a essayé d'établir un dialogue entre la Chambre, les maisons indépendantes, les maisons d'édition universitaire, les libraires et l'État. Les deux premières années, c'était un grand tollé : des cris, des insultes. Là, on commence à avancer petit à petit.

E-book / ISBN

À propos de la Loi du livre :

Nous voulions faire une analyse critique de la Loi du Livre. L'avocat qu'ils ont recruté a voulu écrire une toute nouvelle Loi du livre, ce que nous ne voulions pas. Nous voulions faire une analyse critique, trouver des accords, et quand il a fait une nouvelle loi, tout s'est embrouillé. Car mettre des trucs sur un papier, c'est très facile. L'enjeu c'est de les mener à bien. Nous, nous étions satisfaits de notre loi, mais c'est foutu, et toute la documentation a été perdue.

Après, nous avons reçu des ressources du Ministère pour dresser un inventaire, parce que nous nous sommes dit que sans savoir qui nous sommes, où nous allons, il n'y a rien à faire, il n'y a moyen de rien trouver. Par exemple, on ne dispose même pas d'un registre de distributeurs. Il n'y a pas de registres du tout.

Le seul registre existant, c'est l'ISBN, mais l'ISBN est absurde : à partir du moment où la Loi a établi que pour avoir l'ISBN les livres devaient être des produits à caractère scientifique et culturel, tout rentre ici, n'importe quoi peut avoir ce caractère. Ce sont les éditeurs qui le définissent (au début, c'était à la Bibliothèque nationale de le faire, mais ils ont dit : « et comment vais-je faire ça pour tous les livres ? »). Alors il y a des boîtes de jeux de société avec son ISBN, des catalogues avec son ISBN, des livres d'activités, idem, le tout avec son ISBN respectif. Et puisque c'est l'éditeur qui décide, dès qu'il détermine qu'il ne doit pas payer d'impôts, alors tout le monde acquiesce.

D'une part, ça a fini par exclure beaucoup de choses ; d'autre part, ça a fait que tout puisse être considéré comme livre, ce qui ne nous laisse pas savoir combien de livres il y a vraiment.

Par ailleurs, l'ISBN concerne spécifiquement le livre. D'après la Loi colombienne, si vous voulez sortir un livre colombien vous devez faire l'ISBN et l'impression en Colombie. Et si on a un livre colombien, on a des

aides à l'export. Alors, prenez un livre espagnol, vous le rapportez, vous payez vingt dollars pour l'ISBN et voilà, vous pouvez déjà dire que vous avez une édition locale. Ainsi, nul formulaire de l'ISBN ne permet d'identifier en réalité ce qu'est un livre colombien. C'est pour ça que lorsqu'il faut analyser l'ISBN, c'est à nous de le faire, Margarita, moi, quelqu'un qui sache de quoi on parle. On pourrait aussi croire à la bonne foi des éditeurs et leur demander quels sont leurs livres issus de l'édition locale, mais personne ne pose la question parce que tout le monde se méfie de l'éditeur. Lorsqu'on dit qu'en Colombie sont fabriqués 14 000 titres par an, on doit commencer à en déduire ceux qui sont commandés par l'État (une bonne partie de ces livres reste dans les entrepôts des régions et des communes) ; au moins le 10 % constitue les livres de chez ma-propre-poche, l'autoédition, rarement de qualité. Là nous sommes dans le 20 %. Qu'y a-t-il du 80 % restant ? Qu'en est vraiment de l'édition locale et combien font partie de l'édition étrangère ? Montrez-moi le premier éditeur de Coetzee en Colombie. Il y a toujours eu un malentendu entre l'impression et l'édition. Déjà pour le public, les gens ne comprennent pas ce que signifie l'édition ; on nous demande toujours où on a l'imprimerie. Et beaucoup, beaucoup de personnes se voient attribuer des ISBN pour leurs acheteurs d'impressions. Voilà pourquoi les chiffres sont très complexes, voire faux. On m'a dit que l'édition de jeunesse a augmenté d'un 25 % l'année dernière. Après, on va vérifier et c'est faux. Lors de l'achat public, l'État exige que les livres doivent avoir un ISBN colombien, mais après vérification on constate qu'il n'y a qu'une trentaine de livres produits ici, peut-être un peu plus si on tient compte des maisons locales qui achètent des droits. Ces chiffres donnent envie de pleurer.

Multinationales

À mon avis, les multinationales espagnoles se donnent de la couleur locale au moyen des auteurs pour adultes et pour enfants {no termino de entender el final de la frase}. On est obligé d'emmener les auteurs aux écoles, ce qui fait que les auteurs nationaux ne circulent que dans leur propre pays. Les auteurs colombiens circulent ici ; les équatoriens, là-bas, les argentins en Argentine. Parce que les Espagnols nous ont vendu deux choses importantes : d'abord, une géographie impossible. Nous sommes persuadés que c'est du pas possible, au point de considérer que ramener un bateau de l'Argentine à Buenaventura [port sur la côte ouest de la Colombie] a le même coût que si on le faisait venir de Chine, ce qui est absurde. Ensuite, ils nous ont persuadés du fait que nous parlons des langues différentes. Les Mexicains, comment vont-ils comprendre un auteur argentin ? ou les Boliviens un auteur vénézuélien ? Or nous avalons tous les auteurs espagnols : dès la Patagonie au Río Grande, tout enfant connaît le Capitaine Slip, une pure foutaise espagnole. Alors c'est une situation qui a dénaturé non seulement le métier de l'édition, mais aussi celui de l'écriture. Ce n'est pas seulement que tout devienne homogène, mais aussi de mauvaise qualité, plein d'autosatisfaction [...]. Je suis le boss parce que j'ai vendu dix mille exemplaires, ce qui ne veut rien dire en matière de chiffres scolaires, et cela n'est confronté avec personne. Ainsi, un Mexicain ne sait ce qu'écrit un Équatorien. Tous les deux écrivent des foutaises, mais chacun pense qu'il est le meilleur parce qu'il a tellement vendu... En attendant, personne ne se demande si les enfants aiment ou pas.

Norma

Voyez-vous, si jamais cette histoire du texte scolaire — qui est déjà en crise et qui ne sert à rien — s'écroule, Norma le fera aussi, parce qu'avant ils avaient les collections pour adultes, mais ils les ont laissées tomber sans demander un sou à personne. Ça a été une bonne affaire pour quelques auteurs. Prenons de William Ospina, par exemple, qu'on l'aime ou pas. Lui, il s'est remis : 17 livres de chez Norma achetés par Random, nouvelle édition, de nouveaux lancements, nouveau fric. Le type s'en est bien sorti. Les uns vadrouillent, d'autres cherchent une place chez les indépendants. Et donc je crois qu'en effet quelques indépendants s'en sont bénéficiés.

Délais de vente / Librairie

Pour moi, ça prend un peu plus d'un an pour vendre deux mille exemplaires. Pour un ouvrage du Plan lector [{plan de lecture}] ils emploient deux ou trois mois. Alors, est-ce que les gens vont préférer travailler avec

moi et que je leur foute la vie, et que l'autre type leur demande ça et ça, ou bien éditer chez une multinationale et avoir vite l'argent ? C'est très compliqué. En plus, ça marche d'une façon pour la littérature de jeunesse et très différemment pour la littérature pour adultes. Concernant cette dernière, ils commencent à peine à avoir conscience de ce qu'ils font. Voyez-vous : nous sommes allés une fois dans une imprimerie. La vendeuse nous dit : « voici la machine de Planeta, c'est-à-dire celle où j'imprime les livres de Planeta. » Que fait Planeta ? Ils tirent 500 exemplaires parmi dix titres différents, 500 ou 200, même format, même mise en page, couverture, tout pareil, et l'intérieur bourré en noir et blanc pour pouvoir réduire les coûts. Et Planeta sait déjà que de ces 500 exemplaires, 100 ou 200 seront vendus, que trois mois après ce livre ne va pas exister, au moins qu'il ne devienne un best-seller, et alors on fait un tirage comme il faut. Mais puisque vous allez vendre 100 et que vous devez récupérer le coût de l'investissement, alors vous fixez un prix gros comme ça, même si le livre vous a coûté un peso, et si le tirage vous a coûté deux mille pesos, de toute façon il est vendu à 60 000, peu importe. Ça, c'est du vrai pilonnage de papier.

Or je pensais que le pari des indépendants en allait au-delà. Mais ce que j'aime c'est que tout le monde travaille maintenant avec Iván Correa pour les e-livres, nous avons tous fait des coéditions avec lui, et c'est déjà un avantage de savoir que tout ce qui est fait par les indépendants partage un espace virtuel. Aujourd'hui les projets de collaboration se traduisent en un stand dans une foire, mais pour le moment il n'y a pas eu de projets créatifs en collaboration, à la différence de ce que nous, les libraires, avons fait. Pour cette période de sept ans, nous pouvons déjà mettre en avant un projet qui coupe l'herbe sous le pied de tous les éditeurs indépendants. Par exemple, nous organisons les foires régionales avec le Ministère de la Culture dans des coins où il n'y a pas de librairies, nous faisons des événements culturels, et chaque année nous nous rendons dans six villes différentes. Nous travaillons en équipe, nous avons un site, une app, nous proposons des formations pour libraires, nous faisons de la conservation, nous construisons une conscience du libraire. Le libraire indépendant doit avoir une position différente par rapport au marché, beaucoup plus que l'éditeur indépendant. Le libraire indépendant tend à faire moins de concessions et défend davantage de trucs à l'égard de ses principes, et en tant que libraires nous avons construit un discours beaucoup plus intéressant. Les éditeurs indépendants pour l'instant peuvent dire à peine qu'ils sont beaux.

Tout commence par la foi en ce que nous faisons, avant que de nous prémunir ou que de faire prévaloir les factures par-dessus de notre travail. Non, il faut que ce soit d'abord notre travail. À partir de cela, on peut essayer de construire pour les autres. Nous n'avons guère travaillé avec d'autres pays parce que c'est trop difficile, mais ce que nous avons fait c'est d'aller exhiber à l'étranger ce que nous faisons, construire un mobilier spécifique, ne pas vendre dans la rue ni dans des soldes, ne pas vendre de la littérature poubelle. En revanche, nous nous donnons pour but d'exhiber de bons livres dans des espaces alternatifs. C'est beaucoup plus amusant d'être dans une réunion de libraires que dans une réunion d'éditeurs.

Début du catalogue / Tirage

J'ai toujours été un peu sauvage pour le tirage. Au début, nous faisons des tirages de 2000 exemplaires. Nous avons commencé par imprimer trois livres de la série Chigüiro, puis trois autres.

Ce que je voulais faire c'était de faire sortir de l'oubli l'auteur de la série Chigüiro, Ivar, mais aussi de trouver de nouveaux auteurs, ce qui n'est pas très facile parce que les jeunes ne sont pas habitués à bien travailler. La vitesse tue ce métier. Tout le monde veut finir son livre en trois mois. Lorsque quelqu'un m'appelle et que je lui dis : « d'abord, je dois faire ça, puis ça et ça et après on se voit », eh bien, non, personne ne veut travailler de cette manière, mais vite fait. Alors nous travaillons avec les personnes qui s'y prêtent et qui comprennent la raison de nos délais, pour que le livre soit infiniment meilleur. Je pense que l'approche commerciale a tout gâché. Si on se dit toujours : « je garde celui-ci pour moi, de façon à ce que personne d'autre ne puisse l'avoir, jusqu'à ce que tous tombent par terre et que je reste debout », si on pense que la concurrence fait du mal, au lieu d'exiger davantage aux autres et d'avoir une pensée d'équipe, on ne fait rien. Alors il fallait trouver de nouveaux auteurs et en restituer d'autres, se tourner vers le Brésil, vers l'Europe, et rééditer des ouvrages, parce qu'il y avait des traductions qui venaient d'Espagne et qui avaient été faites pendant la dictature. C'est là que nous avons fait de l'album illustré, de la littérature de jeunesse, et nous avons commencé à réaliser que tout ce découpage entre littérature pour enfants et littérature de jeunesse n'est qu'un produit du marché,

surtout en ce qui concerne cette dernière. Quand j'ai repéré ceci, j'ai fait autrement. Nous avons créé Frontera, où l'univers que je veux montrer aux jeunes n'est autre que celui de la lecture. Moi, j'ai aussi changé ma façon de faire en fonction des variations du marché. En 2009 je suis allée à Frankfurt, où j'ai vu la préciosité dont on usait dans le but de contrer ce qu'on appelait la fin des livres. Alors, il y avait des livres exotiques, spectaculaires, qui se prêtaient à tout sauf à être lus, et tout ça m'a paru affreux et j'ai dit : « agissons autrement, faisons des choses qui nous fassent réfléchir, qui nous permettent de comprendre ce monde et ce pays », et j'ai ajouté : « l'éditeur y est pour quelque chose ». Donc je me suis réorientée non pas pour paraître dans des magasins et pour faire de choses qui n'apportent pas. Il faut lire et non pas seulement regarder, c'est ça, il faut lire les livres. Voici ce qui est très important pour moi dans l'édition : le fait de comprendre ce qu'on veut être en tant qu'éditeur. En général, tout le monde dit par ici, et tout le monde dit par là, et le problème c'est qu'on ne s'arrête pas pour réfléchir, personne ne dit : « et cette voie là, elle nous mène où ? »

Indépendance

L'un des avantages d'être un éditeur indépendant est la possibilité d'expérimenter et de dire : par ici je me suis trompée ; maintenant je prends par là. Voilà ce qui est très important.

Je voudrais faire de l'expérimentation. Si j'étais vraiment une personne culottée et aventureuse et que j'avais vingt ans de moins, je ferais une maison d'édition d'un seul livre : tous les ans le même livre en remplaçant l'illustrateur, le point de vue, tout, mais toujours le même livre, et ce serait beau. Un éditeur indépendant est aussi celui qui fait ce type de choses. Il faut prendre des risques autrement [maison d'éd. d'un seul livre, par ex.]. Car on est toujours obligé de vendre les fichus livres, mais il faudrait aussi prendre des risques, faire une pause pour réfléchir. Je crois que nous sommes dans une époque où les gens devraient s'arrêter un moment pour réfléchir et cesser d'agir. Nous traversons une époque dans laquelle les choses vont à une vitesse absolument incroyable, et il nous est exigé de répondre 40 mails par minute, alors que le travail qui exige vraiment du temps et de l'application ne se fait plus.

Production éditoriale / Chaîne du livre interne

Nous avons commencé par en faire quatre ou cinq. Aujourd'hui, ça dépend, il n'y a pas un chiffre donné, je dirais que ça peut être entre 5 et 8. J'ai essayé d'établir un rythme afin que les livres soient prêts pour les foires, pour Guadalajara, ou bien on exhibe la maquette à Guadalajara et on la finit après.

Des prix similaires et pas chers. Nous avons atteint un point d'équilibre en vendant à très bas prix. Nos livres coûtent 25 000 environ, à la couverture rigide, ce qui est vraiment pas cher. Mais nous avons atteint ce point d'équilibre parce que nous gérons tout le mécanisme, toute la chaîne : distribution, librairie. Parfois, je peux même prêter de l'argent aux distributeurs, aux libraires, à la maison d'édition, mais sans eux je ne saurais vendre un livre. Et c'est ça par exemple ce que les maisons indépendantes ne comprennent pas. Elles se demandent pourquoi elles doivent faire une réduction du 30 % au libraire. Elles disent : « je travaille davantage, le livre, c'est mon idée, et j'en perçois à peine le 15 % ». Mais le business a toujours marché comme ça. Le libraire a d'autres choses à offrir. Mais puisque j'ai tout le circuit paré, je peux souvent leur prêter de l'argent, parce que le circuit fait que mes livres marchent mieux. Mais si je n'avais pas le circuit, je n'aurais point ces chiffres d'affaires.

Distribution

Quant à notre plate-forme de distribution, nous essayons de faire en sorte que les achats passent par le libraire, par souci de ne nuire aux affaires de personne. Les livres sont achetés au prix ferme et en quantité, ce qui réduit les coûts. Nous avons un entrepôt, acheté dès que nous avons eu suffisamment d'argent, et ça a été un gros investissement, car cela nous a permis d'avoir assez de livres pour pouvoir faire des affaires avec eux

et pour être en mesure d'offrir de bons prix, du fait que nous pouvons les stocker. Nous avons un entrepôt plein au début de l'année et l'objectif c'est de le retrouver vide à la fin.

Le pourcentage fluctue entre le 55 et le 60 %, c'est-à-dire 20 % pour le distributeur et 30 et quelques pour le libraire. Avec les librairies de l'ACLI [Association colombienne de libraires], nous avons accordé le 40 %.

Mais tout ça est faussé. Dans les enquêtes on va nous assigner 150 librairies dans la rubrique des points de vente, mais ce qui circule dans les supermarchés, c'est nul.

Pour faire ce métier, il faut, à mon avis, être un peu schizophrénique : je pense d'une façon, mais j'agis autrement parce que je ne peux pas ignorer le marché. Il faut donc faire des ventes directes, il faut faire des affaires avec les établissements scolaires. Tout ce que je n'aime pas faire, il faut le faire de toute façon parce que sinon ce n'est pas possible, je resterais dehors.

Et tout ça est dû au fait que le livre n'a pas une valeur réelle en Colombie. À la Foire, on trouve un livre d'Anagrama à 100 000 pesos, alors que le livre de l'année précédente on le trouve à la librairie du Fondo [de Cultura Económica.] à 10 000. Alors on dit à Anagrama : « on fait quoi ? Je vais donc devoir tout lire avec une année de retard, car sinon ce n'est pas possible. »

Librairies

Les librairies nous rendent plus que l'achat public. Lorsque je suis allée au Mexique, j'avais trente collègues de haut rang, à succès ; aujourd'hui il en reste trois. La SEP [Secrétariat d'éducation publique] n'achète plus et il n'y a plus personne. Chacun de nos pays a une difficulté, mais c'est comme ça.

Voici ce que nous avons repéré lorsque nous avons commencé à modifier la loi en Colombie :

1. L'exemption d'impôts. Si les éditeurs en sont exemptés, nous devrions tous l'être, et par nous j'entends aussi le distributeur et le libraire, de façon à ce que cette absence d'impôts circule réellement. Pour l'instant, ce n'est pas le cas. L'éditeur continue à fixer le prix qui lui chante, et cette réduction d'impôts n'est visible nulle part.

2. Enlever l'histoire de l'exception. Ça fait que, sauf ce qui relève de la pornographie ou du photoroman, tout est du livre. Et ce n'est pas possible. On fait un livre de coloriage, on met deux phrases et on dit que c'est un livre. Alors la définition du livre colombien c'est ça. Un livre édité en Colombie devrait avoir un minimum de travail éditorial. Les livres de Random ne peuvent pas être des livres colombiens, car ils sont espagnols. C'est pour ça que la quantité d'ISBN qu'on trouve en Amérique latine est ridicule. Chaque livre compte 11 ou 12 ISBN. Alors, statistiquement, quand on prend en compte l'Amérique latine on recense chaque livre 11 ou 12 fois, ce qui est absurde.

3. Les définitions. La Loi n'en fournit pas, même pas celle de l'éditeur. Au Mexique il y avait trop de définitions. Au Chili, on est passé des définitions trop strictes aux définitions trop libérales, ce qui constitue pour moi un pas en arrière à l'égard de la production locale.

En Colombie, des choses bizarres arrivent. Par exemple, pour la DIAN [Direction d'impôts et douanes nationaux] un livre existe dès sa matérialisation, c'est-à-dire dès qu'il est imprimé, dès qu'il dévient un produit physique, et c'est au moment du tirage que le livre est exempté de la TVA [IVA en Colombie]. Mais pour tout le processus intellectuel précédent, la TVA est appliquée. Dans ce métier, tout le monde l'ignore généralement, mais ils ne comprennent pas que l'existence du livre ne commence pas au moment de sa matérialisation, mais à l'instant des premiers contacts entre l'auteur et l'éditeur.

Chiffres librairies

D'après le CERLALC [Centre régional pour le développement du livre en Amérique latine et dans les Caraïbes], il y a 700 librairies en Colombie. Alors nous avons essayé de vérifier les chiffres et il s'avère qu'ils

sont très loin de la réalité. Dans notre enquête nous allons recenser quelques 150 en étant optimistes... — Mais il faudra ajouter : — ...dont 75 religieuses ! C'est comme ça.

En outre, cela ne se discute pas parce que les multinationales contrôlent tout. Je dis qu'en Colombie on a la Chambre du Livre espagnol. Je préfère qu'on fasse comme en Argentine, qu'on fasse une scission pour avoir deux Chambres. Disons que nous sommes dans une réunion de la Chambre et que le type du Fondo nous dit : « nous sommes en train d'ouvrir notre nouvelle filiale en Équateur » et tout le monde le félicite. Alors je me dis : « à quoi bon féliciter ce type, bordel ? Allez féliciter le gouvernement mexicain, cela n'a rien à foutre avec nous ». C'est à dire, c'est un manque de perspective. Ce n'est pas qu'ils soient les méchants, mais ils connaissent fort bien le marché. Ils sont un petit pays grand comme ça — peut-être de la taille de l'Équateur —, dont la population est inférieure à celle de la Colombie, et ils nous dominent tous. Ils connaissent bien le potentiel de l'Amérique latine, ils savent ce que signifie ce marché de 400 millions de personnes, alors que nous l'ignorons complètement. Or ils savent aussi sortir leurs chéquiers et sitôt les auteurs se montrent ravis d'être chez Alfaguara. « Je suis chez Alfaguara », disent-ils, alors qu'ils oublient de dire qu'il s'agit d'Alfaguara Colombia, car ce livre ne sortira pas du pays, ce livre ne circule pas.

Avant, il y avait des best-sellers et c'était bien, un livre qui vendait davantage. Aujourd'hui le problème c'est qu'on les construit. Écrivez-moi comme ça et comme ça et enlevez-moi ceci. Voici ce que je proposerai à Alfaguara : pourquoi ne pas faire tout le marketing de Roald Dahl au lieu de le faire pour tous ces vampires ? Pourquoi ne pas réserver les tambours et les trompettes pour attirer des lecteurs avec du bon contenu au lieu de le faire avec un mauvais contenu ? Comme ça on créerait des lecteurs de livres et non pas seulement des consommateurs de livres. Qu'ils aillent se tuer pour acheter du Roald Dahl !

Organisation interne

Tout le monde fait un peu de tout, essentiellement. Nous sommes au nombre de douze, tous interchangeables. Par exemple, s'il n'y a personne dans la librairie, quelqu'un viendra le remplacer. Principalement, il y a quatre personnes en librairie, cinq en administration, deux en éditorial, et il y a toujours quelqu'un qui dure un an. En tout, il y a onze employés qui font partie du personnel et une poste temporaire. Ces onze perçoivent un salaire fixe mensuel et vivent de ce travail [CDI], tout conforme à la loi, donc il faut trouver un peu plus d'argent pour payer les impôts et les prestations. Dans la maison d'édition, nous sommes moins nombreux parce qu'il y a beaucoup de choses qui sont externalisées. Les maquettes, par exemple, peuvent être faites par moi, par Camille ou bien par quelqu'un d'externe.

Pour les auteurs et les illustrateurs, je suis comme leur mère. Il y en a même quelques-uns qui me disent la mamie. Mais en tout cas je suis leur femme, leur amante, leur analyste et leur impresario. De toute façon, c'est un travail très horizontal. Je fais faire quelque chose et chacun agit comme ça lui chante, mais l'objectif est de construire un espace dans lequel nous sommes tous tranquilles pour pouvoir travailler et obtenir le salaire de nous tous.

Même si notre maison d'édition entre bientôt dans sa quinzième année d'existence, il faut toujours se battre pour payer les factures. Mais si nous avons survécu jusqu'ici, on peut dire que ça marche. Ça aide aussi que j'ai une relation d'amitié totale avec les gens. Nous sommes tous des amis qui comprennent les difficultés du métier. Par exemple, nous faisons des trocs avec Caleidoscopio, nos distributeurs là-bas [en Argentina] Nous nous appelons et nous donnons rendez-vous à Medellín en disant : « chacun apporte une valise remplie de 1000 euros en livres. Nous les échangeons, je prends vos livres, vous faites pareil et voilà. »

Il faut dire aussi que la situation en Argentine est compliquée. Nous étions en train de conclure une très bonne vente avec l'État, ils ont fait le versement et nous avons finalement perçu un 40 % moins de ce qui était projeté, à peu près 60 000 dollars, à cause de la dévaluation ou de je ne se quoi, mais ça a été compliqué. Mais bon, voilà, les ventes publiques sont une loterie, et c'est pour ça qu'on ne doit pas y viser. Parce que des choses comme l'histoire avec le Mexique arrivent. On doit jouer le jeu. Si on gagne, tant mieux, mais on ne peut jouer à ça exclusivement.

Droits d'auteur

Lorsqu'on limite un territoire, on limite aussi la circulation de l'auteur. En réalité, on n'a pas beaucoup d'opportunités. J'assiste aux foires, et, si on veut, on peut le faire, mais sinon, on doit laisser le marché ouvert pour qu'un autre puisse le faire. C'est pourquoi je suis en train de marchander pour qu'on puisse avoir des marchés ouverts, mais on veut toujours me vendre les droits pour tout le monde hispanophone, et ce n'est pas comme ça. C'est comme si un éditeur espagnol achetait un de nos livres et que j'avais la possibilité de le vendre moi-même en chinois, même s'ils me disent que c'est leur territoire.

Laguna Libros

Entretien avec Felipe González

Juin 2014

Foire du livre / Associations

Dans la Foire [du livre de Bogotá], nous avons 30 mètres à notre nom, et juste à côté il y a 30 autres mètres dans un couloir où sont les gars de La Silueta. Mais depuis deux ans on a décidé que chacun garde 20 mètres et, au milieu, on fait un autre stand de 20 mètres pour le partager et là il y a Peregrino, Destiempo, Robot et Jardín. Et dans nos 20 mètres, nous étions en plus avec E-Libros, nous leur donnions un mur.

Moi : Comment ça s'est passé ?

Bien, mais il y a des choses drôles qui se passent. Par exemple, nous étions à côté d'un stand, que je pense était de Planeta, et ils présentaient là un nouveau livre pour ados, *Husb Husb*, je pense que c'est une espèce de *Twilight* ou un truc comme ça, du coup il y avait des queues et des queues tout le temps. Au début on s'est dit que c'était bien, que ça allait faire les gens circuler par ici, mais en fait pas du tout, personne nous remarquait et tout le monde était là pour voir cette dame avec ses livres pour adolescents.

Foire du livre / Problèmes

Cette année il y a eu des petits détails qui nous ont fait baisser un peu le rythme, les ventes, qui paraissent être rien du tout mais qui ont une grande influence. Par exemple, le dernier dimanche de la Foire du livre, qui est généralement le meilleur jour en termes de ventes, était aussi la Fête des Mères, du coup personne n'est venu. Et aussi, en parlant avec les libraires, la Coupe du Monde fait que tout le monde soit ailleurs et personne n'achète des livres.

Foires du livre / Distribution à l'étranger

Il y a quelque chose qui me paraît super en ce moment : c'est bientôt la Foire de Oaxaca [au Mexique], organisée par les gens d'Almadía [maison d'édition indépendante mexicaine]. Ils ont pris en main une bonne partie de la gestion de tout ça, et tout le monde la soutient [la Foire], l'entrée est libre, il y a des activités et ce n'est pas un endroit très important en ce qui concerne les rencontres professionnelles et les ventes des droits, mais il y a énormément des gens qui y vont. Et la Colombie est le pays invité cette année. Et j'ai donc beaucoup d'expectatives parce qu'Almadía a commencé à nous distribuer au Mexique, alors nous avons aussi d'importants intérêts commerciaux qui se jouent. Et la semaine dernière ils nous ont annoncé qu'ils nous invitent tous frais payés avec 7 des nos auteurs, ce me fait très plaisir.

Débuts / Parcours / Organisation interne

Nous avons commencé en janvier 2007. J'ai commencé avec une associée, Juana Hoyos, et aucun de nous deux ne savait grande chose sur l'édition, nous n'avions pas vraiment d'expérience. La seule chose est que je venais de travailler un peu plus d'un an comme assistant chercheur à Los Andes [université privée de Bogotá, où Felipe a fait des études d'art] et j'avais participé à d'autres projets de recherche où on touchait un peu à l'édition, mais pas grande chose d'autre.

Juana avait fait des études d'art avec moi. Avant elle avait fait des études d'économie et elle y avait exercé pendant 15 ans. Elle doit avoir 40 et quelques années, moi, je suis né en 1984. Au bout de six mois, une autre

personne a commencé à travailler avec nous et au bout d'un an elle s'est associée formellement. Une fille qui avait aussi fait ses études avec nous, même si on ne la connaissait pas très bien au début.

Alors, dès le départ on a commencé à contacter beaucoup de gens pour leur demander des conseils sur comment commencer à créer le profil de notre maison. Et on va dire qu'au bout d'un an, on crée une entreprise, même si nous avons toujours considéré que créer la maison d'édition était le plus important. En fait, comme nous avons créé au début une maison dédiée exclusivement aux livres d'art et commercialement ça n'avancé pas vraiment, nous sommes très rapidement arrivés à la conclusion qu'il fallait qu'on propose des services éditoriaux pour trouver l'équilibre, pour soutenir notre projet.

Avec tout ça [les services éditoriaux], nous essayions que les clients ne soient ni artistes, ni particuliers, ni des galeries, même si nous voulions qu'ils soient liés à l'art, du coup on était intéressés par tout ce qui était plus institutionnel. Parce que nous ne voulions pas que ces services puissent générer un climat de méfiance vis-à-vis du catalogue de la maison. C'était important pour nous de séparer ces deux aspects, c'était une question de crédibilité, il ne fallait pas être ambigu. Mais même avec ces précautions il y a eu deux ou trois expériences chiantes, parce que qu'on était embauché par une institution, par exemple, mais celui qui payait à la fin était un particulier... En tout cas, nos principaux clients durant ces trois premières années ont été l'Université de Los Andes et la Fundación Gilberto Alzate. Mais, tu vois, par exemple, l'un de nos premiers livres nous l'avons présenté dans une galerie d'art et les gens ont pensé que le livre était une commande de la galerie, alors on a commencé à prendre nos distances avec les galeries pour protéger notre indépendance.

Marché du livre / Catalogue

Maintenant, sur la conception de la maison d'édition, nous avons décidé que nous voulions éditer de livres d'art, ce qui était d'ailleurs ce que nous avions en commun, même si chacun avait d'autres intérêts. Aussi, autre chose importante est qu'il y a 7 ans, quand nous avons commencé, les seuls livres sur l'art qui existaient étaient d'une part, des livres de luxe, financés par les banques, des livres reliés, cartonnés, avec des grands formats, tout en couleur, des pages satinées, et, de l'autre, des livres académiques.

Alors ces deux types de livres étaient des livres exclusifs, élitistes, les uns par leur coût, les autres par leur langage. Et ce que nous souhaitions faire c'était de rendre les œuvres des artistes un peu plus accessibles sans être exclusifs. La solution que nous avons trouvée a été de faire des livres en noir et blanc, avec des dessins, des collages afin de réduire les coûts de production mais on a tout de même senti que c'était très difficile d'arriver au public. Nous avons pensé que ça allait être plus facile mais nous nous sommes rendu compte qu'il n'y avait aucun canal établi pour se rapprocher de ce public. Nous avons essayé de faire des grands lancements et là nous arrivions à bien vendre les livres, mais nous sentions que même les libraires ne s'intéressaient pas par ce qu'on faisait et que les gens qui cherchaient ce type de livres n'allaient pas dans les librairies ou s'ils y allaient pour chercher autres choses les libraires ne savaient pas les diriger vers nos livres. C'était donc très compliqué de percer ce marché. Mais aujourd'hui, avec d'autres maisons comme La Silueta, qui ont commencé plus ou moins en même temps que nous, Robot, Jardín et même Tragaluz, je sens que ce marché s'est un peu développé, mais ça continue à être très difficile, parce que ce qu'il n'est pas massif, de manière générale. Mais aujourd'hui, dans les Foires, par exemple, ces se vendent de mieux en mieux, et je pense que c'est aussi parce que les gens qui vont dans les Foires savent qu'ils peuvent accéder aux livres de littérature dans des canaux plus adaptés [dans les librairies] et quand il voient un autre type de livre, qui ne sont généralement pas vraiment mis en avant dans les librairies, il s'y intéressent.

Débuts / Organisation interne / Foire du livre

Le marché a donc beaucoup changé aujourd'hui, mais, pour faire simple, au bout de trois ans, mes deux associées sont en train de se retirer du projet et il fallait donc remettre en cause beaucoup de choses. La décision qui a été prise à ce moment a été donc d'arrêter avec les services éditoriaux et d'y aller à 100% avec la maison d'édition. Là, on est en 2010. Nous avons 8 titres et on sortait 4 autres pour débarquer dans notre première Foire [de Bogotá] avec 12 [tous ces titres étaient des livres d'art]. C'est première expérience de Foire a donc été un grand pari.

Parce que la plus grosse erreur au début était que nous passions finalement tout notre temps à faire les services éditoriaux. Ca d'un côté, et de l'autre, notre fonds se vendait très peu en librairies et quand on vendait quelque chose c'était des factures de l'ordre de 10 000 pesos [environ 3 euros], alors c'était emmerdant. Aussi, à ce moment, nous avons commencé à travailler avec un service de coursiers pour qu'ils amènent nos livres dans les librairies mais ça nous faisait perdre le contact avec les libraires et nous n'étions pas en capacité d'interpréter leurs chiffres. Et cette Foire a donc été une grande révélation parce que nous avons pu voir pour la première fois non seulement quels étaient les livres que les gens achetaient mais aussi ceux où que les gens passaient le plus de temps à regarder.

Catalogue / Evolution / Développement

On s'est donc rendu compte [lors de la Foire du livre de Bogotá, en 2010] que le public que nous cherchions existait réellement et, même, qu'il y avait certaines personnes que nous connaissions déjà. Et, écoute, même si nous avons toujours voulu avoir une image visuelle cohérente, avec notre logo, nos couvertures, je pense qu'ici, comme dans beaucoup d'autres endroits, d'ailleurs, les pratiques de lecture ne sont pas vraiment liées aux maisons d'édition, mais dans une Foire du livre les gens peuvent s'en rendre compte : « Ah, ok, vous êtes ceux qui avez publié ça et ça et ça », ils nous disent. Du coup, quand nous avons réalisé que ce public de niche existait, nous avons compris que nos livres intéressaient les gens mais que le problème était alors que les canaux habituels n'étaient probablement les plus adaptés pour ce type de livres. Et là, comme nous avons toujours eu l'idée de sortir une collection de littérature, après la Foire nous sommes rapidement arrivés à la conclusion qu'il fallait aussi sortir ces livres de littérature, et au bout de six mois, le projet a redémarré, avec un autre élan. Et aujourd'hui nous continuons à publier des livres d'art mais ça s'est plus développé du côté de la littérature, que nous développons depuis bientôt 3 ans.

Catalogue / Métier d'éditeur

Pour l'instant nous avons deux collections de littérature. Et tout ce que nous faisons est, au fond, un truc de *ensayo y error* [cette expression, qui existe aussi en anglais, *trial and error*, veut dire littéralement essai et erreur, où on tente une manière de faire qu'on corrige au fur et à mesure des résultats obtenus. En français on pourrait la traduire plus ou moins par une expérience réalisée par tâtonnements]. Justement, actuellement nous sommes en train de voir comment on peut réadapter ces deux collections parce que nous ne les avons peut-être pas très bien conçues pour des raisons différentes. Les deux collections sont Laguna Fantástica et Laguna Crónica. Laguna Fantástica a été conçue pour accueillir des romans de science-fiction — le livre de science-fiction de Fuenmayor a été la première chose que nous avons publiée en littérature — mais aussi des romans fantastiques et des polars et, en fait, cette collection est tellement large qu'il va falloir la modifier. Dans Laguna Crónica, l'erreur est exactement le contraire. J'ai l'impression qu'elle a très bien marché et qu'elle est très cohérente mais il y a beaucoup de choses que nous ne pouvons pas mettre là-dedans et elle devient donc trop fermée. Nous l'avons conçue comme quelque chose liée aux témoignages. Le premier a été celui d'Emma Reyes. Nous y avons 7 titres, qui se passent tous à Bogotá et 90% se passent dans les années 1930, du coup c'est compliqué (Rires). L'objectif est donc de créer deux autres collections — celles qui existent déjà vont continuer à exister comme des laboratoires, ce qu'elles ont toujours été, d'ailleurs, parce qu'elles sont de niche, avec la science-fiction et les récits plus historiques — qui vont être beaucoup plus généralistes, de fiction, et qui ciblent un public plus vaste. L'une sera d'auteurs colombiens et l'autre d'auteurs latino-américains.

Catalogue / Ligne éditoriale

[Sur la conception du catalogue de littérature] : Bon, il y a des choses qui nous intéressent depuis un moment. Tout ce qui est lié à la Mémoire [ici il faut comprendre la mémoire comme un processus historique liée à l'histoire trouble de la Colombie mais aussi comme la mémoire du passé, de ce qui a été là et qui ne circule plus], par exemple, nous a toujours semblé très important dès le début, mais on peaufine les détails au fur et à mesure. Avec la littérature, nous avons toujours voulu récupérer des textes, ce qui va de

pair avec la mémoire, des choses qui ne circulent plus, et c'est ce que nous avons fait avec les bouquins de science-fiction et avec ceux de Lizarazo. Dans la collection d'art il y a aussi le livre sur les processus de l'art en Colombie, un livre que nous avons réédité en coédition avec Los Andes. Nous avons un intérêt particulier pour faire circuler ce type de choses. Mais bon, on dépend aussi de son public, de ses lecteurs. Nous devons proposer des choses au public mais sans être non plus trop têtue. On doit comprendre que si quelque chose ne marche pas du tout, ben... et voilà, il faut proposer, regarder, parfois retravailler des choses qui n'ont peut-être pas très bien marché mais qui sans doute d'autres choses dans les mêmes lignes peuvent marcher plus tard. Mais on va dire qu'en principe nous étions intéressés par cet exercice de mémoire que nous avons commencé à développer avec les livres de science-fiction. Et de manière générale, découvrir le monde de la fiction, qui n'est pas vraiment donné quand on vient du monde de l'art, et surtout quand la fiction va de la main de la mémoire, ça c'est quelque chose que nous voulons explorer et qui nous paraît géniale.

Pour moi, l'édition a toujours eu une relation très forte avec la mémoire. Et pas seulement parce qu'à partir de l'édition on peut récupérer certaines choses qui ne circulent plus ou dont on ne se souvient plus qu'elles fonctionnaient d'une telle façon, mais aussi parce qu'en publiant des choses qui arrivent en ce moment, moi, en tant qu'éditeur, je peux publier des contemporains, ce qui est important, parce que ce sont des choses qu'on fait pour qu'elles restent pour des futurs lecteurs.

Tirage

Au début, nous essayions de tirer le moins possible. Des premiers livres on en a imprimé 200, 300 exemplaires. Le tirage le plus faible a été de 150, avec de l'impression numérique, puis 50 de plus. Après on en a tiré quelques-uns à 500. On en a fait deux livres d'art à 1000 mais on avait des partenaires. Par exemple, *Archivo por contacto*, de Oscar Muñoz, avait le soutien de la Fundación Cisneros et l'auteur gardait la moitié du tirage. Un autre bouquin on l'a fait avec le Ministère de la Culture et ils gardaient aussi la moitié. Alors ceux-là étaient des tirages de 1000 exemplaires mais nous ne distribuions que 500.

Avec les livres de littérature, nous avons fait pratiquement que des tirages de 1000. Il y en a eu quelques exceptions. Et, bon, avec Emma Reyes c'est différent parce que nous en sommes à la quatrième réédition. Avec son livre, il y a eu des réimpressions de sa deuxième et de sa troisième réédition. Peut-être le plus gros tirage d'Emma qu'on a fait a été de 3 000, mais au total, en comptant les réimpressions, nous avons fait : 1000 de la première, 5 000 de la deuxième, 5 000 de la troisième, 1 500 de plus de la troisième mais c'était une édition spéciale pour les bibliothèques publiques et 2 500 de la quatrième édition.

Mis à part ça, nous avons seulement fait un premier tirage de 2 000 exemplaires pour un seul livre, *Los Once*, parce que nous avons considéré que c'était un livre novateur, parce que c'est un roman graphique, un genre qui n'est pas très populaire mais qui peut toucher un large public, et aussi pour baisser les coûts et pouvoir le vendre à un bon prix.

Parce qu'il faut comprendre que le problème d'imprimer beaucoup de livres d'un seul coup est compliqué, ça prend beaucoup de place dans l'entrepôt et ça devient emmerdant.

Distribution / Librairies

Peut-être maintenant, comme nous venons de signer un contrat de distribution avec Almadía au Mexique, comme je te disais, et que nous allons devoir leur envoyer des exemplaires — pour l'instant nous ne faisons que des envois ponctuels, pour des foires du livre ou des choses ponctuelles —, il va peut-être commencer à faire des tirages plus importants.

Sinon, sur la distribution, je te raconte, mais attention, parce que nous avons aussi parfois des clauses de confidentialité, et aussi parce que ce sont des informations personnelles qu'il vaut mieux parfois ne pas raconter à droite et à gauche [pour cette raison, certaines parties de cet entretien n'ont pas été retranscrites].

On a commencé par faire la distribution nous-mêmes. Après on a travaillé avec un service de coursiers mais on s'est rendu compte que ça entravait notre communication avec les librairies. Alors, après la Foire de 2010, on commence avec la littérature et c'est aussi le moment où Sergio Escobar commence à travailler chez nous en tant que directeur commercial. Alors on a restructuré notre modèle commercial. Avant, c'était nous, les associés, qui gérons tout ça et on le mettait au second plan. Mais avec Sergio on a fait l'effort qu'il aille voir toutes les librairies, même pour demander des factures de 0 pesos, mais avec l'objectif d'améliorer ces canaux de communication.

Moi : Au début, vous étiez présents seulement dans des librairies de Bogotá ?

Ces premières années on avait plus ou moins 8 librairies à Bogotá et une à Medellín. Aussi à Cali, on était à Lugar a dudas, qui est le centre culturel d'Oscar Muñoz, mais ça n'a pas très bien marché, alors oui, on n'était pratiquement qu'à Bogotá.

Moi : Comment ça s'est développé avec l'arrivée de Sergio ?

On va dire qu'avec Sergio on a commencé à élargir notre carnet de librairies à Bogotá mais aussi ailleurs. Aussi, dès 2011 on a commencé à assister aux Foires régionales et ça nous a permis de fortifier d'autres liens dans d'autres villes, surtout à Medellín. Aussi, en 2011 on a commencé à vendre nos livres à la Librería Nacional [l'une des deux chaînes des librairies les plus importantes du pays, l'autre étant la Panamericana], et bon, à Cali ça marche très bien, par exemple. Depuis un an et demi on vend à la Panamericana, ce qui nous a ouvert d'autres villes encore. Et les foires nous ont aidés à ouvrir ces portes d'autres librairies, à Manizales, Bucaramanga, Armenia, Popayán.

Mais dans tous les cas, il est impressionnant de se rendre compte qu'en Colombie il y a beaucoup de grandes villes qui n'ont pas de bonnes librairies, ou pas de librairies. Dans des villes comme Tunja, par exemple, il n'y a pas de distribution. Cúcuta a peut-être seulement une Panamericana. C'est bizarre, tout est très centralisé.

Les envois fonctionnent de manière différente avec chaque librairie. Aux librairies indépendantes, on envoie les livres directement. À La Nacional, on envoie à leur entrepôt de chaque ville. À la Panamericana, on livre tout à Bogotá. Parfois les coûts d'envoi peuvent être très importants, mais parfois nous les partageons aussi avec quelques librairies, c'est au cas par cas, on passe des accords, parfois je paie l'envoi et alors on négocie le pourcentage de remise, ou le libraire nous donne un truc et nous lui donnons en échange un autre : chaque accord que nous passons est différent avec chaque librairie.

Distribution / Associations

Alors, Sergio, qui a été environ deux ans à la tête de la partie commerciale de Laguna, a été une figure clef dans le projet de La Diligencia. Et ce projet a été créé en collaborant étroitement avec d'autres maisons d'édition. Au début, on était 7 maisons et en ce moment on est en train de voir qui va devenir associé et qui va être client du projet, c'est-à-dire qui va investir de l'argent et qui va être seulement client. Ça fait déjà plus d'un an qu'on travaille dans tout ça et il y a encore beaucoup de décisions internes à prendre, ce qui a été complexe, mais pour l'instant on a décidé que quatre maisons vont devenir associées : Luna, El Peregrino, La Silueta et nous-mêmes. Et puis c'est sûr qu'on va distribuer Robot, Jardín et Destiempo.

Associations / Politiques publiques / Marché

On n'a jamais été membres de la REIC [Red de Editoriales independientes de Colombia]. La première fois que j'ai entendu parler de la REIC, ils venaient de créer l'asso, et c'était lors d'une Foire du livre, à laquelle je suis allé comme public, en 2007, je crois. On venait de fonder Laguna et, si je ne me trompe pas je pense que la REIC a été fondée un peu par décret.

Le Ministère a dit : « nous avons l'argent pour soutenir les maisons d'édition. Organisez un Réseau et donnez-lui une personnalité juridique en tant qu'association ou quelque chose comme ça. Donc ils avaient dans cette Foire un rayon dans un stand à l'étage. Pour moi, ils étaient en train de mélanger un tas de choses qui ne faisaient pas du public. Celui qui venait chercher l'une des maisons d'édition ignorait les autres. Alors

nous ne nous y sommes pas intéressés. En plus, peut-être lors de cette première rencontre nous n'avions pas de livres, je crois que non. En tout cas, nous n'y étions pas intéressés. Après, nous avons rencontré beaucoup de personnes qui y ont participé et qui n'en ont pas été très satisfaites. Aujourd'hui que je connais un peu plus de tout cela, je sens que c'est comme un style différent. Je crois que c'est un modèle qui a très mal marché. À un moment donné ils ont atteint les trente-six affiliés, si je ne me trompe pas. De tout ça, il y a beaucoup de catalogues qui ne m'intéressent pas ou que je ne partage pas, même dans des aspects comme la conception et la mise en page de quelques livres. Mais je sens que l'association a été plutôt faite pour obtenir ces soutiens publics, et ça, c'est épuisant. Je crois que c'est qu'ils font, ils le font bien, mais Laguna n'a pas voulu participer à la REIC parce que l'approche des réseaux internationaux de l'édition indépendante — comme lorsqu'on parle de la bibliodiversité et tout ça — eh bien, j'en suis loin.

Je crois que le terme de bibliodiversité sonne très bien, mais, en fin de compte, on l'utilise plutôt pour demander à l'État de financer des contenus qui n'ont peut-être guère de public, voire rien du tout, car de toute façon le marché, aussi cruel qu'il soit, aide à ce que les choses marchent mieux dans l'aspect éditorial. Quand on commence à comprendre certains aspects du marché, on peut évaluer en quelle mesure certains livres pourront avoir ou pas des lecteurs. Et ça, c'est très important, et on ne doit pas penser que c'est une mauvaise chose. Alors, souvent ces discours conduisent à dépendre du soutien de l'État pour des choses dont je préférerais vraiment ne pas dépendre.

Ce qui a été créé est un mécanisme de dialogue entre plusieurs maisons indépendantes, celles qui sont membres de la REIC et celles qui ne le sont pas. Il s'agit du Comité des maisons d'édition indépendantes de la Chambre du livre [Comité de las editoriales independientes de la Cámara del libro], qui a un caractère officiel, pour ainsi dire. Là, on pourrait peut-être recenser de petits acquis du Comité. De toute façon, je crois que c'est une plate-forme intéressante. Par exemple, on a reçu de petits soutiens pour aller aux Foires comme celle de Los Angeles — si on veut parler de la place des maisons indépendantes dans les Foires auxquelles assiste la Chambre. On a eu aussi un petit stand à Guadalajara avec Proexport [Asociación de productoras y exportadoras]. Je trouve bien ce dialogue, c'est bien d'être au courant de ce qui se passe, ainsi que le fait que la Chambre en soit consciente. Mais je ne crois pas que ce soit quelque chose de vital, car je n'ai jamais considéré que le salut du marché éditorial se trouve dans le soutien public. Or de toute façon c'est bien d'avoir un canal de dialogue, une sorte de personnalité juridique complémentaire, car la relation qu'on a avec la Chambre du livre est en tout cas celle d'une représentation corporative. On a le président de la Chambre, mais aussi le représentant des indépendants, du Comité — Catalina González, de Luna —. Ainsi, lorsqu'on prend des décisions, le Comité peut faire passer des messages de et au Conseil d'Administration [Junta directiva], et tout ça est enregistré dans les actes, ce qui est bien, même si ça reste là. Mais la jérémiade est agaçante [Said, les éditeurs se plaignent même du beau temps], « l'État ceci, l'État cela », mais c'est bien comme plate-forme, et c'est bien aussi qu'il y a ceux qui appartiennent à la REIC et ceux qui ne le font pas.

Tout cela est important parce que les alliances informelles et commerciales, comme celle de la Ruta de la Independencia [La route de l'indépendance], où on trouvait Tragaluz et aussi Rey + Naranjo, et aujourd'hui La Diligencia, tout ça a montré à la Chambre que les maisons indépendantes n'étaient que de la rouspétance de la part de la REIC, mais qu'il pouvait avoir aussi des discussions sur des sujets ponctuels. Alors c'est une plate-forme intéressante. Ce n'est pas la seule solution, mais c'est déjà un canal d'interlocution assez sympa.

Contexte colombien

(Au sujet de Norma) Je ne sais pas si l'effet de la fermeture de Norma a été fortuit, mais c'est sûr que cela a constitué un facteur important. Pour nous, ça s'est bien passé au moment où nous avons commencé à publier de la littérature alors que Norma s'arrêtait. Mais on n'a pas dit non plus : qu'est-ce que c'est génial ! Je crois que Norma a fait l'annonce en 2011 [septembre 2011], et notre premier livre de littérature est paru en octobre 2011, juste après, et ça s'est bien passé pour nous. Alors, je ne sais pas, mais peut-être qu'il y a eu en effet une impulsion, un réaménagement d'auteurs. Mais par rapport aux auteurs que nous publions, je ne sais pas combien parmi eux auraient publié chez Norma ; je ne sais pas si Carolina Sanín, qui y avait déjà publié des livres de jeunesse, aurait publié de la fiction chez Norma. Je ne sais pas. Mais peut-être tout cela nous a aidés en termes d'image de marque, dans un certain sens, devant les collègues ou dans des foires internationales dans lesquelles nous avons participé, parce que quant à l'édition de livres colombiens de

fiction, il y a déjà plusieurs multinationales qui, en plus, sont toutes en train d'être fusionnées. Mais on va dire que les gros éditeurs de fiction sont Santillana, Planeta et Random. Norma représentait en effet l'édition colombienne, même si elle était aussi une multinationale, mais c'était la multinationale colombienne qui publiait de la fiction. **En fin de comptes, cela nous sert puisque nous pouvons maintenant nous présenter à côté d'autres maisons indépendantes.** Mais nous sommes vraiment une alternative en tant qu'éditeurs colombiens qui font de la fiction, et c'est comme ça que nous avons commencé à figurer dans les plans des agences.

On ne peut pas dire non plus que nous avons un millier d'affaires avec les agences, mais c'est intéressant. En ce moment, nous sommes représentés par l'agence Casanovas & Lynch, de Barcelone, à qui nous avons déjà acheté des droits, tout comme à Schavelson et à VicLit — une nouvelle agence faite par Víctor Hurtado, qui a travaillé longtemps en tant qu'agent junior chez Kerrigan. Lorsqu'on parle avec ces agents, on sent vraiment qu'on est repérés sur leurs plans. Je ne sais quel est le lien de tout ça avec la fin de Norma, mais c'est clair qu'il y en a eu un.

Peut-être que dans ce sens là nous nous sommes bénéficié du fait que, lorsqu'on veut publier un auteur en Colombie, puisque Norma n'est plus là on vient chez nous ou chez d'autres indépendants, pas seulement à cause de l'absence de Norma, mais aussi à cause de notre travail. Cela sans oublier que Santillana ou Planeta ne s'intéressent pas à nombre d'auteurs déjà publiés dans d'autres pays hispanophones parce qu'elles ne pourront pas acheter les droits mondiaux, et c'est là où nous devenons un choix alternatif assez intéressant. Nous enquêtons sur le sujet depuis quelques années pour essayer de comprendre, nous assistons aux foires, et c'est maintenant que nous commençons à signer des contrats et à être plus présents, à vendre quelques livres (a vender otras...?).

(Au sujet des manuscrits) Nous sommes en train de remettre en question cela dans le but d'optimiser nos efforts. Nous n'avons jamais été très ouverts à ce sujet-là, il n'y a même pas de rubrique d'appel à contribution sur le site Internet, mais dans le fond ça reste ouvert. Nous ne nous engageons pas dans des délais de réponse. Parfois nous avons des embrouilles, mais si on compare l'effort que nous y avons dédié avec les résultats obtenus, c'est peu ce que nous en avons tiré. Alors nous ne voulons pas fermer cette voie, mais nous ne savons pas si c'est la méthode la plus efficiente. En revanche, si nous discutons avec un auteur qui n'est pas représenté par un agent, nous essayons de lui demander les droits mondiaux, ce qui est bien, comme le font les éditeurs de toutes les langues, donc cela nous permet de faire pareil. Et comme nous travaillons en même temps avec l'agence, l'auteur, lui, perçoit d'abord un pourcentage moindre, car il y a plus de gens qui y participent, mais il a plus de mobilité pour lui.

Droits d'auteur

Le standard c'est le 10 %. Je crois que dans d'autres pays c'est normalement un peu moins, mais nous travaillons avec le 10 %. Mais quant aux droits mondiaux, nous agissons plutôt comme une agence, et les agences proposent entre le 15 et le 20 %. Alors nous, nous réclamons le 50 % de ce que nous vendons, mais nous en assumons la partie correspondante au rôle de l'agence. Pour l'auteur c'est plus convenable, en termes de pourcentage, de signer directement avec l'agence, mais il y a beaucoup d'auteurs qui ne pourraient pas signer avec une agence avec un seul ouvrage. Bref, ça convient à tout le monde. Alors quand on ne travaille qu'avec des agences, on finit par avoir seulement les droits des régions où on fait la distribution, et là on finit aussi par n'avoir rien à offrir. Notre pari est donc de se demander comment avoir une croissance tout en gardant l'équilibre, en trouvant des ouvrages où on puisse signer des droits mondiaux. Le plus logique, même si l'effort est plus important, serait ainsi de lire des manuscrits, mais en même temps de travailler beaucoup avec des agences. Et ce qui nous intéresse beaucoup c'est de publier des livres d'auteurs qui ont déjà publié avec nous, mais c'est difficile, car chaque auteur est différent et ça évolue, mais l'objectif c'est d'avoir un point d'équilibre où on puisse trouver une place dans des foires internationales lors des marchés de négociation de droits.

Organisation interne

En ce moment nous avons trois personnes qui font partie du personnel et une stagiaire, en plus de la section commerciale, qui est partagée (La Diligencia). Les trois du personnel ont un salaire fixe depuis le retrait de mes associées, plus ou moins.

Avant, quand nous étions trois associés, nous avions une employée. Après, une associée s'est retirée, nous étions deux en plus d'une employée et une stagiaire pour trois mois. Et quand la dernière s'est retirée (en 2010), c'était un modèle de quatre personnes où la quatrième était responsable de la partie commerciale. Tel qu'il est organisé aujourd'hui, on a Laura Navas, qui a commencé comme correctrice, mais maintenant elle est éditrice, et elle est aussi dans tout ce qui est de l'évaluation, l'édition et la correction/relecture, et s'il y a beaucoup de travail elle cherche des personnes externes. Il y a aussi Natalia Giraldo, qui a commencé il y a peu. Son poste a été repensé plusieurs fois parce qu'au début on avait un maquettiste, qui venait de l'époque où nous faisons des travaux externes, car il y avait du flux, mais maintenant la rubrique de la conception est moindre et je m'en occupe presque totalement. Alors Natalia fait un peu la post-édition, elle travaille sur des sujets comme les événements, les livres déjà mis en librairie, les bibliothèques, les universités, surtout les librairies. Au cours du dernier semestre nous avons eu entre un et trois événements par semaine, toute une tapée ! Et l'année dernière on a aussi eu trois personnes, des conseillers externes, avec qui on a travaillé les activités de presse, mais ça n'a pas trop marché et Natalia s'en occupe aujourd'hui. Cela a évolué, on a de bonnes relations avec plusieurs médias. Pour quelques livres qu'on a faits, ça a bien marché : des petits déjeuners avec les auteurs et les invités, etc.

Notion d'indépendance / Métier de l'éditeur

Dans un sens très administratif, organisationnel, c'est un terme trop vaste. Je ne sais pas, dans les grosses maisons d'édition tout est très segmenté : on a l'éditeur en chef, l'éditeur junior, le tel ou tel, celui des relations publiques, celui qui parle au libraire, à la presse, et ceux qui travaillent le texte, avec les auteurs, tout ça. Je sens que, là, mon expérience particulière a été très marquée par une approche par essai et erreur et par un pari ou on prend beaucoup de risques lors de certaines périodes, alors qu'en d'autres moments on réfléchit sur ce sur quoi on a risqué, et on analyse. Tout consiste à s'organiser dans le but de ne plus avoir des périodes d'incertitude, qui de toute façon sont associées au risque. L'idéal est de trouver un juste milieu entre le risque et la tranquillité, ce qui permet de croître. Car à force de risques, les ressources s'écoulent vite. Je sens que j'ai appris, moi qui aime le travail éditorial et l'idée d'aller au fond dans la littérature, je sais que cela a un coût important, mais je ne prétends pas devenir l'éditeur littéraire d'un jour à l'autre et me vanter de tout savoir, en sachant que je me suis beaucoup trompé.

Alors, il a fallu trouver les personnes idéales pour les avoir près de nous. C'est difficile d'apprendre à déléguer, mais maintenant je suis très satisfait de l'équipe. Le milieu m'a appris à savoir un peu de tout, mais l'important c'est de savoir bien s'entourer.

Dans un sens plus large — voire philosophique — de ce qu'est l'édition dans un petit groupe de gens, je crois, en effet, que l'édition remplit un rôle important dans la société. Peut-être qu'aujourd'hui on doit vraiment réfléchir sur le rôle de l'édition à côté d'un phénomène qui s'est beaucoup renforcé : celui de l'autoédition, des gens qui proclament qu'il n'y a plus besoin d'éditeurs. En regardant l'autoédition, je crois que l'édition a un rôle, d'abord en tant que filtre, mais c'est plus que ça, c'est aussi le fait de proposer des choses. Par exemple le fait de publier des livres, d'en rééditer, d'en remettre à jour, je crois que tout cela permet d'avoir son propre agenda. Si on publie seulement ce qui arrive dans ses mains, c'est facile de devenir, en tant qu'éditeurs, un simple filtre. Mais une partie de ces équilibres qu'il faut toujours chercher c'est de ne pas seulement filtrer, mais aussi de proposer, de relier deux choses qui peuvent, ensemble, avoir un nouveau sens. C'est la façon la plus passive de proposer ou de mettre en circulation des choses qui ne circulent plus. Voilà une possible façon de proposer. Et là, on finit par encourager certains auteurs à explorer d'autres voies, ou bien par amener à un certain auteur dans une telle foire. Là, l'éditeur est au-delà d'un simple filtre.

Statut juridique

Nous sommes une SAS — Société par actions simplifiée. C'est une figure relativement nouvelle [elle date de 1994 en France, 2008 en Colombie] créée pour encourager la création d'entreprises par moyen, par exemple, des bénéficiaires tributaires pendant les premières années. Nous avons commencé en tant que société limitée [à peu près équivalente à la SARL française], mais elle ne peut avoir qu'entre deux et vingt-cinq associés. Ainsi, lorsque mes deux associées se sont retirées, je ne pouvais plus conserver le statut si ce n'était qu'en donnant un 1 % à ma mère. C'est dans cette époque où les SAS ont été créées, mais nous ne pouvions pas en profiter parce que nous avions déjà trois ans de fonctionnement, mais de toute façon les bénéficiaires, qui dureraient deux ans, sont les mêmes qu'on a de façon permanente grâce à la loi du Livre : des régulations sur la cession de droits d'exploitation {por cesión de renta} et tout ça.

Distribution étrangère / professionnalisation, évolution

Je crois que les deux dernières années nous avons bien mené les plans éditoriaux, mais il y a toujours de nouvelles choses qui surgissent, et la distribution vers l'étranger va nous obliger à être encore plus professionnels et organisés.

L'autre projet à court terme est la création d'une collection {label, c'est bien ça pour eux, n'est-ce pas ?} dédiée à la BD et au roman graphique en compagnie d'un ami qui a fait partie de Robot. À un moment donné, nous voulions ouvrir une toute nouvelle maison soutenue par l'infrastructure de Laguna, c'est-à-dire qui appartiendrait à Laguna, mais sous une comptabilité — séparée de façon interne. Mais pour cela il faut organiser beaucoup plus la structure de l'entreprise. C'est un bon projet pour l'avenir.

[Moi : Quel type de structure pour l'avenir ?]

C'est un vrai dilemme. Le marché nous oblige à croître. Mais je pense que la division éditoriale ne peut pas être trop large. Nous pouvons croître du côté de la distribution ou d'autres façons. Maintenant, il faudrait voir avec l'histoire des deux labels, mais pour l'instant je ne sais pas, il faut voir.

Je ne partage pas beaucoup l'idée que pour rester indépendant il faut rester petit. Je pense qu'il faut croître, certes, mais il faut voir comment ça évolue. Je n'aime pas ce modèle des grosses maisons d'édition qui finissent par partager un éditeur pour cinq marques — ce qu'on trouve beaucoup ici, dans les filiales colombiennes des multinationales — ; je crois que les divisions éditoriales doivent avoir beaucoup d'autonomie. C'est ça le dilemme. Il faut voir comment administrer les risques. C'est le problème de la croissance. Si le fait d'avoir une équipe de dix personnes veut dire qu'on va additionner les craintes de dix personnes, il vaut mieux de rester petits. Mais il se peut aussi que cela conduise à un meilleur fonctionnement. Le défi est de voir comment on peut croître tout en gardant la possibilité de prendre des risques.

Chiffres

En général il n'y a rien, rien. Quoique..., ce n'est pas vrai. La Chambre a deux études : une qui porte sur la consommation du livre en général ; une autre sur la Foire. Les deux sont faites à partir de sondages. On nous appelle pour savoir combien nous avons vendu. Mais l'enjeu n'est pas du côté des questions posées, mais plutôt dans l'organisation [l'analyse] des résultats. Dans la Chambre nous avons beaucoup souligné l'année dernière qu'ils ne démêlaient pas les maisons indépendantes du reste. Tout ça reste joint, et ce n'est pas comme ça qu'il faut faire. Je dirais que souvent on ne discrimine même pas la littérature, qui reste, elle, dans la rubrique « intérêt général », car tout ce qui est du développement personnel finit par avaler le reste. C'est le cas aussi pour les points de vente de livres religieux.

Et la question de ceux qui font beaucoup de soldes dans la Foire est funeste. La librairie Acuario achète les soldes d'Anagrama en Espagne au kilo, disons. Ils ne font pas concurrence avec Venta — celui qui rapporte les nouveautés d'Anagrama — puisqu'il s'agit de choses qui n'ont guère eu de distribution ici. Mais c'est

foutu parce que vous y voyez au même prix une bonne édition d'Anagrama et un prix Nobel, les deux pour 5000 pesos, alors qu'on vend le livre d'un auteur jeune à 30 000, très bon marché, mais on n'y peut rien. Et c'est aussi un trou noir et tout le monde finit là sans regarder ailleurs.

Mais pour revenir à l'histoire des sondages, je ne crois pas qu'ils m'ont interrogé au sujet de mon statut en tant qu'indépendant. Je ne sais même pas s'ils ont un classement interne, qui sait. Cela sans ajouter la question de ce qu'est d'être indépendant. On en a parlé dans le Comité de la Chambre. Mais c'est bizarre. Nous, voyez, l'année dernière nous avons triplé la facturation, nous avons eu pas mal de croissance. Mais cette année tout est un peu plus calme, la Coupe du monde et tout ça, qui sait. Donc l'année dernière c'était genre « regardez, il faut bien mesurer tout ça dans la Chambre, c'est hyper important », eh bien, comme cette année nous avons vendu moins, personne n'est trop insistant du fait de mesurer ça. Et comme là on trouve toutes les grosses maisons, personne ne se soucie de nous.

Cette année notre rentabilité a été beaucoup plus basse. Voyez : quant aux livres par unité, nous avons vendu à peine un 8 % de moins. Mais comme toutes les nouveautés étaient moins chères cette année — ce qui se vend le plus dans les foires — tout ça a représenté un 30 et quelques, voire 40 % moins par rapport à l'année dernière. Et ça peut nuire à n'importe qui. Nous considérons que les choses marchent bien en général, mais voilà. L'année dernière, en matière d'argent, de l'avant-dernière à la dernière nous avons eu une croissance de 300 % environ. Ça c'est impressionnant.

CHILI

La Calabaza del diablo

Entretien avec Marcelo Montecinos

Août 2013

Réseaux sociaux

Moi : Et pourquoi votre site internet est en chinois ?

Le site est tombé en panne il y a deux mois. Nous n'avions pas payé, puis quand nous avons payé, nous avons payé à une personne que nous ne connaissons pas et elle a volé l'argent. Il faut qu'on change d'hébergement. Aujourd'hui il n'y a toujours pas de site mais seulement une page Facebook et twitter.

Débuts / Parcours.

Nous nous sommes lancés en 97, en ne publiant que de la poésie. En 98 j'ai commencé à travailler avec Jaime Pinos, et nous sommes devenus partenaires. Nous avons monté la Calabaza comme une revue culturelle, une maison d'édition et une petite librairie qui était tout près de ce quartier. Quand nous avons fondé la revue, qui a duré jusqu'en 2003, avec 33 numéros, nous voulions imposer une marque unique, en faire notre étendard. Tout portait le même nom. Ça a été pensé comme un projet d'autogestion avec lequel nous nous prétendions maison d'édition indépendante, mais à cette époque au Chili, il n'y avait pas autant de maison d'éditions qu'aujourd'hui.

Notion indépendance / Parcours

Moi : Pour toi, quand est ce qu'on a commencé à parler d'édition indépendante ?

Pour nous, ce sont les journalistes qui nous ont dit qu'ils pouvaient le vendre dans les articles et que c'était mieux de mettre indépendant qu'autogéré, qui était la façon dont nous avons pensé le projet.

Moi: Et avant vous il n'y avait personne qui se revendiquait comme indépendant ?

Que je sache, non, mais des maisons d'édition comme Lom étaient indépendantes mais elles ne se revendiquaient pas comme tel. Cuarto Propio est un peu plus vieille aussi, mais maintenant ils disent qu'ils étaient indépendants depuis le début.

Par rapport à ça, regarde, je pense que la Calabaza est un phénomène assez rare par rapport à son concept. Comme je te le disais, la rédaction de la revue regroupait 12 amis, et à partir de là on projetait de vendre en kiosque, et à une certaine époque, on organisait des événements, des lectures de poésie, des fêtes. Et à cette époque au Chili, dans les années 90 ce n'était pas commun, parce que le pays était politiquement très ordonné, le pouvoir te disait que nous n'étions quasiment pas latino-américains, du coup la relation avec la littérature et avec la culture était très délicate, très éteinte.

Nous avons donc décidé de créer une marque, parce qu'on était un groupe d'écrivain, ce qui nous permettait de travailler nos textes sans avoir à dépendre de Planeta ou d'une maison d'édition plus grande. Et c'est comme ça que nous avons décidé de développer la maison d'édition. Et la revue était comme la tête de proue du projet : un lieu où pouvait converger plus de monde. La maison est née en premier (97), la revue l'année suivante et en 99 nous avons déjà la librairie.

Organisation interne / Débuts

« Au début nous étions Jaime Pinos et moi (1998-2003) les deux éditeurs principaux, et après il y avait toute une série de compagnons, d'amies qui travaillaient avec nous, une partie de la rédaction, de manière horizontale, entre 7 et 10 personnes, tout le monde travaillait gratuitement, parce qu'on avait en tête que la revue puisse fonctionner commercialement, du coup on essayait de vendre de la publicité et de la vendre aussi en kiosque grâce à une distribution professionnelle. Mais quand on a atteint la distribution professionnelle, ça a accéléré la mort de la revue parce que nous n'avions pas de lecteurs. On en vendait entre 500 et 700 alors qu'on en tirait 2000, et là on a commencé à manquer d'argent. On peut dire que c'était une première phase de la Calabaza, avec la fin du groupe et la fermeture de la revue en 2003. De 2003 à 2006, j'ai continué à développer la partie édition littéraire, et en 2006 j'ai commencé à travailler avec des éditeurs, Gonzalo León (2007-2013) y Nicolás Cornejo (2008-2010), avec qui nous avons commencé à développer une collection qui s'appelle La Corta où nous publiions des nouvelles. Qui a aussi servi parce que nous l'avons enrichi avec quelques jeunes écrivains et elle a encore mieux marché.

Pendant tout ce temps-là, nous mettions tous de l'argent, tout le groupe, c'était autogéré. Chacun mettait ce qu'il pouvait et en plus j'avais une imprimerie et je mettais aussi de l'argent là-dedans.

1ers livres / Métier d'éditeur

On s'est lancé avec deux poètes puis deux romanciers. Je crois que nous avons publiés autours de 6 auteurs dans les 24 premiers mois. Et après la revue, nous l'avons montée pour qu'il y ait des auteurs de la vieille garde comme des jeunes mais aussi des photographes, des plasticiens et bien d'autres. Ça ne nous a jamais intéressé de faire une revue pour le monde universitaire, c'était plutôt pour les gens de la rue. Et aussi politiquement anti-concertation. Aussi, à l'époque de la revue, on avait tous un regard politique de gauche, mais à travers l'art, pas de manière dogmatique.

Moi : j'avais lu une interview de toi où tu disais que l'art pouvait changer les choses plus encore que la politique.

Oui, parce que quand on vient du militantisme politique anti dictature des années 80, époque qui était d'ailleurs très difficile, mais aussi du militantisme de gauche qui ne te laissait pas le temps de rire, où tout était très tragique, tu reviens un peu fatigué de ça, alors tu cherches à te retourner par l'art.

Métier d'éditeur

J'ai étudié la philosophie en parcours principal et littérature en seconde et j'essayais d'écrire depuis tout jeune, je m'essayais à la poésie, mais j'ai abandonné. J'ai abandonné parce que je ne m'y consacrais plus. Mais pendant un temps, quand j'ai fondé la maison, je n'ai pas pensé à la fonder pour m'autoéditer, je sentais déjà que je n'allais pas écrire professionnellement, entre parenthèse, et du coup j'ai pensé que monter une maison qui fonctionnait comme ça c'était pas mal.

Spécificités éditoriales

L'imprimerie me vient de mes parents, elle est de 1982, c'est un petit atelier offset, dédié aux livres, pour cela aussi, quand je me suis chargé de l'imprimerie j'étudiais la littérature et pour moi faire des livres ne représentait pas un saut énorme, le saut c'était de créer une maison, mais pas la fabrication des livres parce que j'avais déjà compris comment fonctionnait le système.

Mes parents participaient aussi à l'histoire politique au final, avec son imprimerie, de 1982 (j'avais 14 ans) à 1989, il a imprimé le rapport des droits de l'homme, un mensuel, et il est toujours sorti. Mon père était journaliste et ma mère designer et les deux ont travaillé ensuite à l'imprimerie, où était édité le rapport confidentiel, c'étaient des nouvelles qui étaient censurées, on y montait aussi d'autres documents qui étaient

envoyés dans les ambassades et à des journalistes pour les informer, et ce type de chose. Et de la littérature et des livres, c'était des gens qui s'autoéditaient qui était beaucoup plus grand que maintenant, qui étaient écrivains ou poètes, c'était pour ceux pour qui il était difficile d'être édité rapidement. Mon père était aussi ami de Enrique Lihn et il lui a publié un carnet. Je pense que l'idée de fonder une maison à quand même quelque chose à voir avec l'éducation familiale qu'on te donne.

Mon milieu familial aussi était très lié à la littérature. Tout le monde lisait, échangeait beaucoup.

Organisation interne / Évolution

« La maison a aussi été une activité parallèle à celle l'imprimerie : c'est-à-dire que le travail de l'imprimerie ne m'absorbait pas tout le temps mais que c'est ce qui me permettait de vivre. Je gagnais mon salaire grâce à l'imprimerie. On a mis de l'argent dans la maison d'édition jusqu'en 2007 je crois. C'est à partir de ce moment-là que ça a commencé à se normaliser. Ça a mis 10 ans pour trouver une sorte d'équilibre mais entretemps j'ai failli conduire l'imprimerie à la faillite, j'ai failli tout foirer.

Tirages, débuts

On a commencé avec de petites éditions de 100 exemplaires.

Distribution

Au début la distribution était un peu aléatoire. Mais à Santiago il n'y a pas beaucoup de librairie. Du coup on allait avec Jaime, on se présentait au chef de la librairie, on lui offrait le livre qu'on venait de sortir, la revue, le nom les intriguait et ça leur plaisait. On s'est mis alors à laisser des livres dans les librairies. Ça n'a pas été quelque chose de difficile parce que quand nous avons monté la revue et la maison, le discours qu'on essayait de transmettre était qu'on était pas en train de monter une revue culturelle et une maison pour avoir la classe, mais qu'on était en train d'essayer de faire passer un nouveau message, qui n'était pas non plus tellement nouveau parce qu'il reprenait les traditions littéraires des années 60, 70 des auteurs chiliens, c'était un peu comme reprendre la posture qui selon nous, avec la dictature, s'était rompue et qui à ce moment là, avec la Concertation, n'avait pas non plus grand intérêt à se mouvoir dans ces eaux-là. Je veux dire que ce sont des époques où rien qu'une manifestation était un truc de fous, ou parler de la constitution en mal était un autre truc de fous, t'étais en dehors de la réalité, différent de ce qui se passe aujourd'hui. On a essayé de regarder le Chili à ce moment là tout en continuant à aller de l'avant. Nous n'avons jamais eu la vocation d'être rétrograde ou périphérique. Ça ne nous faisait pas peur d'aller aux librairies du drugstore ou des chaînes, nous avons toujours essayé de rester cohérents avec ce qu'on pensait, on pouvait rester impulsifs, car on croyait en cela.

La revue sortait une fois par mois, au début en librairie avec un tirage de 300 exemplaires qui est monté jusqu'à 2500 quand nous étions distribués en kiosque. En fait on en vendait à ce moment-là autours de 700 et le reste nous était retourné, et s'accumulait et c'est à ce moment-là que tout s'est effondré. Et en plus ils ne nous payaient jamais : c'est quelque chose ici les distributeurs mec.

Et moi aujourd'hui avec les livres, je le fais toujours de la même façon, je vais dans les librairies, je n'ai pas de distributeur. La diffusion aussi je la fais moi-même.

Organisation interne

Aujourd'hui, dédié, dédié ya moi. Plus un autre éditeur qui vit aujourd'hui en Colombie et ici j'ai deux postes de passage, on est 4 personnes.

Moi : qui vit de la maison d'édition ?

Moi, grâce à l'imprimerie mais la maison génère un peu d'argent, elle ne nous met plus dans le rouge comme avant, après 10 ans. Aujourd'hui ce que je fais c'est que je ne sors pas l'argent pour moi mais pour publier plus. Aujourd'hui je publie en moyenne 12 à 13 titres par an.

Evolution / Développement

Depuis 2007 environ la maison d'édition commence à se stabiliser. Je pense que c'est parce que nous publions plus de fiction. Je publiais beaucoup de poésie, c'était déséquilibré 70/30 et quand nous avons rééquilibré, le récit se vend plus rapidement. La poésie je la vends aussi mais ça met 2 ans.

Tirage aujourd'hui

Je sors 300 exemplaires (poésie et récit) mais on peut considérer que ce sont 600 exemplaires pour le récit parce qu'ils se vendent en 6 mois en général et que je dois les réimprimer.

Catálogo

Nos collections sont : Alta corta (littérature), Nunca salí del horroroso Chile (poésie argentine) y La calabaza del diablo (poésie), mais en général le fil conducteur de notre maison est tout ce qui comprend le projet La Calabaza del Diablo. Tous les livres ont le même logo. La Calabaza s'appelle comme ça, Calabaza (potíron) pour tête et del diablo (du diable) pour la façon dont on voit le Chili. La plupart de nos auteurs sont chiliens et argentins (Delia Rosetti, Ricardo Straface, Martín Gambarotta...). Nous n'avons qu'une traduction, des poèmes de Patti Smith, mais traduits en espagnol du chili parce qu'ils étaient déjà traduits en espagnol d'Espagne.

De 6 ou 8 auteurs j'ai fait deux réimpressions, De Patti Smith, de Diego Zúñiga, de Simón Soto, de Pepe Cuevas, , et quelques autres

Métier d'éditeur

Nous ne recevons pas de manuscrits. En fin de compte on va chercher, c'est un petit milieu dans lequel il faut trouver une convergence entre ceux qu'on voudrait publier et ceux qui seraient intéressés par publier avec nous. Ce processus dure environ 1 an, du contact à la réception, la lecture et tout ça.

Diffusion

Nous avons également fait l'effort de nous mettre en relation avec le peu de suppléments et de journalistes culturels qu'il y a ici au chili, il n'y en a pas beaucoup, autours de 4, du coup tu les connais rapidement, tu ne deviens pas ami, mais tu as une relation. On leur envoie des exemplaires personnalisés de la revue, de quelques livres. Ils nous connaissent tous, mais je n'aime pas trop mettre la pression, moi j'envoie et j'attends de voir. Pas plus. Parfois les auteurs ne le comprennent pas car ils pensent qu'on est meilleurs amis avec les journalistes.

Quand sort un livre nous faisons un lancement, tout ce qu'il y a de plus classique aujourd'hui. Il sort dans la presse en même temps qu'en librairie de façon à ce que si il sort quelque chose dans la presse, il soit déjà en librairie. Mais nous ne nous payons pas de publicité.

Librairies

Notre librairie a aussi fermé parce que nous l'avons orienté poésie et récit et pour achever le tout seulement de la poésie et des récits chilien. On a tenu 2 ans et demi. Et à la fin c'était plus le bureau de La Calabaza. C'était à Bellavista, un quartier bohème, mais nous n'étions pas non plus très bien placés.

Marché / Foires du livre

Nous avons toujours eu l'idée de créer notre propre public de lecteur, ce que j'ai pu ensuite constater quand j'ai commencé à aller à la FILSA, la foire d'ici, et je me suis rendu compte qu'il y avait beaucoup de lecteurs, surtout des jeunes, qui nous connaissaient, donc que la Calabaza touchait un cercle qui allait au-delà de ceux que nous connaissions. En 2009/2010, quand je suis allé à la foire du livre il y en avait encore plus, et là j'ai compris qu'il y avait un public plus grand (surtout de 18 à 20 ans environs), avec beaucoup, beaucoup de gens qui nous connaissaient très bien ainsi que notre catalogue, qui savait dans quelles librairies on était et qui connaissaient d'autres petites éditions. Ce fut surprenant.

Groupements

Au départ mes liens avec d'autres éditeurs était très minces parce que, comme je te l'ai raconté, quand nous avons commencé nous étions très préoccupé par notre propre projet, à le monter, et après disons que Galo m'a invité à la première Furia (2009) et pour tout dire je n'y suis pas allé, je ne trempais dans rien de cela, j'allais seulement à la FILSA qui est comme le Golden, la plus en vogue, et moi je prenais le stand qui était le moins cher qui était déjà pour moi hyper cher, environ un million de pesos, mais comme j'ai commencé à vendre plus que ce que j'avais investi j'ai commencé à y aller. Mais pour moi c'était comme la chose publique. Je ne suis pas allé à la première furia. Je vais à la deuxième FILSA, par le hasard de la vie je m'associe à Galo pour économiser et c'est là que je l'ai rencontré. Il amenait à ce moment-là des livres de Mansalva, et il m'a plu, on est devenu amis, je suis allé à la seconde Furia et j'ai connu par lui d'autres éditeurs parce qu'il est très connecté et j'ai commencé à comprendre que c'était viable de travailler avec eux, surtout avec Galo, parce que je lui fais confiance, et cette année-là nous avons fini par fonder une association autour de la Furia, qui est comme la troisième association.

Moi : tu n'avais alors aucun lien avec d'autres éditeurs chiliens ?

Non, jamais, jamais. Ils m'invitaient tout le temps mais je n'allais pas.

Moi : pourquoi ?

Je n'ai pas ni n'ai eu de problème avec Lom ou avec le Paulo, qui est un type assez sérieux, mais le rythme et la forme de notre commerce n'était pas le même que le leur, je pensais alors que ça ferait faux d'aller dans cette association.

Associations / Politiques publique

Par exemple, ils ont toujours défendu la baisse du prix du livre avec la fin de la TVA pour les livres et cela n'est pas vrai.

Moi : pourquoi ?

Et bien parce que le livre est plus couteux à cause des libraires, avec le fait qu'il y a peu de librairie, les libraires savent déjà que les gens qui achètent en librairie sont des gens qui vont payer 10000 pesos et la TVA n'y change rien. Et aussi parce que le tirage est moins important qu'avant et les livres sont plus chers. Peut-être que demain les livres seront encore plus chers parce qu'ils vont devenir un objet de luxe avec l'arrivée du digital.

Réseaux sociaux

La page web au départ (pas de page web au moment de l'interview) a été pensée comme une plateforme qui serait comme une librairie digitale (moi : ça fonctionne très bien... (rires)) et nous vendions via la page web, bon, pas assez pour être désespéré quand ça ne marchait pas pendant un moment. Quand tu sortais un nouveau livre au départ tu vendais environ 3 livres par semaine via la page web. Maintenant quand tu as un grand catalogue, ça peut être 6 livres par semaine.

Livres total

On en a plus de 100, mais sur 15 ans. Il n'y a pas de quoi en tomber dans les pommes. De vivants on doit en avoir 50.

Livres numériques

Je ne me suis pas mis là-dedans encore. J'attends que Gustavo Lopez (Vox Argentina) le fasse et je m'y mettrai avec lui. Parce que je le connais et qu'il m'a expliqué qu'il allait se diriger vers ça, le tout digital. Moi je le regardais et Garamona lui disait : « ne lui dit pas ça à lui qui a une imprimerie ». Je ne laisserais pour rien au monde le papier mais il faut entrer dans le monde digital parce qu'il faut bien comprendre que les jeunes vont vraiment lire comme ça, mec.

Prix

Prix public des livres, de 80 à 120 pgs, ça peut être entre 8000 et 12000 pesos selon l'auteur (20 euros plus ou moins). Ceux de la Calabaza sont à 10000 pesos. Anagramma de poche à 12000. Il y a des livres aussi, à 80 dollars, j'en ai vu un de Zweig à ce prix-là l'autre jour.

Distribution à l'étranger (41m)

Distribution en Argentine « de 2008 à 2010 avec Voy a salir / Y si me hiera un rayo a eu una buena distribución en Argentina. Il y avait deux filles qui étaient en couple (qui avaient unis leurs deux distributions) et avaient monté une très bonne entreprise de distribution, adaptée à chacun, quand t'arrivais là-bas avec tes livres, elles t'expliquaient tout en 2 minutes et te disaient « nous avons compris de quoi il s'agit et elles ont commencé à me dire ce que j'allais leur dire. Bon elles distribuaient au plan national. J'ai fini par leur laisser entre 200 et 300 exemplaires, que je leur donnais lors de mes voyages, je les emportais dans ma valise, et elles les ont distribués à Bs As dans plus de 15 librairies et elles vendaient. Elles notaient dans un carnet ce que je leur donnais, ce qu'elles vendaient, j'allais en Argentine tous les 6 mois, c'était des gens professionnels, de parole. Quand elles ont arrêté de travailler, parce qu'elles se sont disputées, la question ne se posait plus, et elles nous ont tout retourné. Garamona, Vox, était distribués par elles, et ils étaient dégoûtés parce qu'elles avaient de milliers de livres. Ils étaient énervés contre elles parce que ça s'est fait du jour au lendemain. Et parce qu'elles vendaient bien.

Et en Argentine nous avons eu de la chance, parce qu'un de nos livres (Ciudadano de baja intensidad, de Marcelo Mellado) a plu à un critique, de Perfil ou Pagina 12, et j'ai laissé ce livre là-bas en 2010, et ça s'est bien passé pour lui, et en 2011, est sorti une critique qui disait qu'elle avait découvert les livres de la Calabaza en Eterna cadencia et elle lui a fait une critique phénoménale, sans que nous lui ayons jamais remis nous-même. Et depuis ça va bien pour d'autres auteurs.

Aujourd'hui on aimerait savoir si on ne pourrait pas être diffusé au Pérou. Et l'année dernière nous sommes allés à Guadalajara pour voir ce que ça donnait au Mexique. C'était ma première expérience avec des agents et d'autres éditeurs.

Relation avec les auteurs

En général c'est personnel, je les connais, on se voit. Avec un Argentin, avec Oliverio Coelho, lui a un agent, Schavelzon, et Coelho a dû lui expliquer que notre édition était au Chili et Schavelzon nous a demandé le contrat, je lui ai envoyé et il nous l'a retourné signé.

Droits d'auteur / Grands groupes

Dans nos contrats c'est seulement pour une distribution au Chili et droit de traduction pour l'extérieur. Il y a quelques auteurs qui me disent, Marcelo, je vais publier au Mexique, je leur réponds d'y aller. Parce que je ne peux pas négocier des volumes de livres de tous les cotés, sans leur donner. Mais les droits de traduction c'est autre chose, c'est un droit de 20%. Mais tu ne gagnes rien à retenir un auteur, qui de plus est jeune, c'est son premier ou deuxième livre, qu'il ne puisse pas publier en Colombie ou ailleurs. Planeta peut le faire, mais ce n'est pas trop notre cam (risas). Parce que ce truc des grandes transnationales qui te publie partout c'est un grand mensonge parce que elles te disent que oui, partout, mais au mieux elles te publient seulement en Colombie et ailleurs non, c'est ce qui arrive ici aux chiliens, Mandadori t'attrape mais tu n'es pas ni en Argentine, ni au Pérou ni ailleurs, seulement au Chili, ils te publient ailleurs quand tu as déjà bien vendu.

Avec les auteurs je traite le droit d'auteur comme n'importe quelle grande maison d'édition, le 10, 11%. Le premier paiement je le fais en exemplaires (entre 25 et 30) et le second, c'est-à-dire si la première est épuisée, en argent. C'est comme si je payais deux fois les 12%. Avec les narrateurs c'est toujours comme ça. Le poète en général ne se préoccupe pas des droits, il préfère toujours les livres. Ici le poète agit de façon très différente du narrateur : il y a beaucoup de lectures, des poètes d'autres pays les invite, ils travaillent plus entre eux. Avec le narrateur c'est plus formel, au moins dans mon cas.

Grands groupes

Je crois que les transnationales observent le mouvement des indépendants pour connaître des auteurs qui pourraient leur servir, et ils le mettent dans leurs listes, mais en même temps je sens aussi qu'ils ne se battent pas pour ces auteurs. Au Chili, celui qui est entré là dedans c'est Zambra, qui a négocié avec Anagramma, mais il y en a d'autres qui sont aussi importants qui n'ont pas cette visibilité et qui sont dans de grandes maisons d'édition.

Catalogue

Je regarde les temps des livres. Mais avec le récit narratif, si un roman ne s'est pas vendu après un an je préfère ne pas le rééditer et en sortir un nouveau, pour alimenter le catalogue. Je pense que le Calabaza est forte surtout parce qu'elle a un catalogue, indépendant que ce soit bien ou mal, mais le catalogue reflète ce qu'est la maison d'édition, c'est comme une biographie de la maison d'édition, nous essayons de faire en sorte que le catalogue parle pour nous.

Ligne éditoriale

La littérature qui m'intéresse est surtout chilienne, d'ici. Je publie en espagnol du Chili, les auteurs neutres ne me parlent pas trop, j'ai besoin que ça ait à voir avec ce qui se passe actuellement, qu'il y ait une connexion avec cela. Il y a des traditions, tout ça, mais ce qui importe particulièrement à La Calabaza c'est ce qui se passe, comme une nouvelle qui m'intéresse sur des nains à Providencia.

Développement / Plans à futur

« En réalité je n'ai jamais de plan pour le futur, je le vois toujours comme une année de plus qui arrive ; je l'entends par le fait que ça a été difficile de la monter. Mais ce qui arrive à quelque chose à voir avec la solidification du travail plus qu'autre chose. Construire une maison d'édition, c'est comme construire un commerce, réellement, à la taille de chacun. Bien que je sois de gauche et tout et tout, je vis aussi dans un pays capitaliste et je me comporte comme un capitaliste, parce que l'édition c'est une entreprise. Par exemple, je ne peux pas m'empêcher de rêver de tomber sur un best seller, je ne le fais pas pour cela, peut-être par les thèmes dont je te parlais qui ne vont peut-être pas rompre un truc lourd, du coup je vois le futur comme ce qu'on est en train de faire mais de manière plus professionnelle, dans le sens où le site web ne tombe pas en panne, des choses plus petites. Je crois aussi qu'à un moment ça serait bien d'avoir un autre éditeur avec moi et ça serait bien que je puisse le salarier.

Statut juridique

Nous sommes un label de l'imprimerie et l'imprimerie est la maison d'édition. On fait partie de ce commerce. L'imprimerie est une société limitée.

Aujourd'hui les éditions de cette ampleur ne sont pas toutes conformes légalement. Il y en a beaucoup qui fonctionnent sans factures. Ils sont en train de se monter, et quand ils peuvent faire le pas, ils le font, mais beaucoup d'éditeurs partent comme ça, ils ne pensent pas à tous les papiers, même si après c'est la merde quand ils contrôlent les impôts (rires).

Politiques publiques

Je pense qu'il n'y a pas de politiques publiques pour la lecture, pour le livre. C'est très décalé de la réalité au Chili. Il y a beaucoup de bourses pour des auteurs qui n'en sont pas. On se prête beaucoup à des farces à la chilienne. Aujourd'hui je dois reconnaître que pour moi ça n'a jamais été un sujet parce que depuis le début nous nous présentons comme autogéré face à ça justement. C'est-à-dire que pour nous c'était très clair que c'était un projet personnel qui n'avait pas besoin de subvention publique pour que ça fonctionne.

Moi : vous n'avez jamais reçu de subventions publiques ?

Non, je fais en sorte que non. Mais par contre j'ai publié des auteurs qui sont boursiers de l'état, mais pour moi cela n'est pas un drame. Mais tout ça relève aussi d'une posture politique. La revue en a beaucoup joué, à ne jamais postuler à rien afin de ne pas être une revue étatique, du coup la maison d'édition tient beaucoup de cela. Mais mes meilleurs amis fonctionnent avec l'argent de l'état. Camilo fait cela professionnellement pour sortir ses livres et ce n'est pas mal de l'utiliser, ça fonctionne.

Une des raisons pour lesquelles je ne suis pas rentré dans le groupe de Lom est que je ne suis pas très à cheval sur les politiques publiques, ce n'est pas mon sujet, de fait si ça l'était, les états ne me parlent pas, disons, les pays comme le Mexique ont fait beaucoup de mal à la culture parce qu'ils les ont tous emprisonnés. Maintenant ce que je comprends aussi c'est que si il y a politique publique, qu'elle soit alors la meilleure possible. Par exemple, s'ils aidaient les librairies qui se trouvent en dehors des centres villes, dans des zones rurales.

Distribution

Je n'ai pas de distribution en dehors de Santiago. Au Chili il n'y a pas de librairie. A Valparaiso il y en a 3 ou 4 maximum. A Viña del mar, j'ai demandé une fois un livre de Rimbaud à un libraire et il m'a envoyé à Valparaiso en me disant qu'il pensait qu'ils l'auraient. Que Valparaiso est une ville universitaire. Qu'ils devraient l'avoir. C'est un truc très rare.

Indépendance

Moi : Qu'est-ce que l'édition indépendante pour toi ?

Indépendant, indépendant de rien, nous dépendons jusqu'à ce qu'on soit emporté, mec (rires). A moi ce nom ne me parle pas trop mais je l'assume, je ne l'enlèverais pas non plus. Mais je crois que l'édition indépendante au Chili est un bien grand mot si on entend par édition indépendante une industrie. Ici c'est quelque chose qui s'est construit récemment et qui est en train de se reconstruire. George de Nascimento, dans les années 60/70, un grand éditeur, qui venait de la guerre civile d'Espagne, un portugais, et là, avec sa propre imprimerie, sa propre librairie, a publié (editorial Nascimento) de Neruda à plus haut. Il a monté un commerce. Durant la dictature il y en a eu une autre qui s'appelait Turqueltao qui a publié Ganimides, il serait super indépendant puisqu'il a publié de la littérature durant les moments les plus terribles du Chili, tu comprends.

Je crois qu'au Chili le phénomène de l'édition indépendante reste encore un peu vive parce qu'il n'y a pas cette industrie, ces allers et venues qu'il y a à Buenos Aires, qui n'es pas très solide, même s'ils se plaignent aussi de la situation actuelle, tu te rends compte que ça fonctionne d'une autre manière.

Moi je parle d'autogestion et d'indépendance, l'indépendance, comme je te l'ai dit, je ne l'enlèverais pas non plus même si je ne la partage pas beaucoup. L'autogestion c'est la base, mais aussi pour me différencier un peu (rires). Parce que ça ne me dérange pas d'être indépendant mais je me rends compte que c'est très marqueté, très utilisé.

Indépendance au Chili

Je crois que Lom est la plus grande mais elle est indépendante. Et aussi pour ce qu'elle défend, pour ses positions, et aussi le Paulo est très préparé, il sait beaucoup de choses, il peut parler avec un député il comprend de quoi ça parle. Après celle-ci Cuarto Propio et après je suppose tous ceux qui sont dans son association, mais je ne sais pas très bien qui ils sont. De l'autre côté il y a nous, Das Kapital, Cuneta, il y a une douzaine d'éditions qui sont avec nous, nous sommes les plus grands et il y a d'autres plus petites. La nôtre pourrait avoir plus cette teneur indépendante, parce que comme le disait le même Paulo, il est plus divers, plus vital, ça a mis plus de couleur à la scène que dominait Lom. Et ça paraissait à Paulo très bien, de fait. Nous ne nous disputons pas avec eux, il n'y a pas de drame, mais au Chili il n'y a pas une industrie de l'édition indépendante, même si ça serait bien que cela se solidifie.

Emergencia Narrativa y Narrativa Punto aparte

Entretien avec Marcela Kupfer et Erci Carvajal

Août 2013

Prix

M : En vente directe 5000 pesos, en librairie, entre 8 et 10 selon le livre.

Yuri Perez, a obtenu le prix de la Critique 2011 dans la catégorie narration pour son roman « Nino feo » (Narrativa Punto Aparte, 2010). C'est important, l'un étant une petite maison d'édition et l'autre étant un auteur de province, ça a eu une bonne répercussion

Debuts

M : Les deux maisons d'éditions sont contemporaines. Elles apparaissent en 2010. Avec Eric nous travaillions avant sur deux autres projets. Déjà à l'université, sur des publications universitaires jusqu'à la fin des années 90. Ensuite Eric, autours de 2000, Eric a commencé à un moment où il n'y avait pas d'autre maison d'édition, surtout à Valparaiso. C'était à peu près 10 ans après le retour de la démocratie, on avait perdu tout ça. A Santiago il y avait déjà Lom, Cuarto propio, mais ici à Valparaiso, rien. Alors Eric s'est lancé sur un projet qui s'appelait La Cafila et moi je l'aidais, avec des livres beaucoup plus artisanaux. Ça a été un projet très instructif, dans le montage des livres, en tout.

M : Nous avons étudié tous les deux le journalisme. Eric ne travaille pas, il est aussi écrivain. Moi oui, je travaille pour un journal. Eric s'est surtout consacré à ce qui touchait à la publication et au littéraire.

C'est pourquoi la Cafila a été importante, parce qu'elle est un mélange d'apprentissage et d'ouverture, parce qu'il n'y en avait pas d'autre. L'apprentissage a été très important parce qu'à ce moment-là il n'existait aucune formation sur l'édition. Tout se faisait de manière autodidacte. Ça a duré jusqu'en 2006, où nous avons fait plusieurs livres. Après les partenaires se sont séparés. Nous avons passé quelques années à faire d'autres livres avec d'autres labels et en 2009/2010 sont nés ces 2 projets, indépendants, mais nous nous sommes aidés mutuellement, c'est-à-dire que nous avons mutualisé le capital humain. Eric se chargeait du design, de monter (parce que nous faisons nous même tout le processus des livres) moi je m'occupe de la diffusion des deux éditions. Bien que les deux maisons d'éditions possèdent une ligne éditoriale différente, nous essayons de mutualiser les compétences, les expériences que nous possédons pour nous aider.

Groupements

Et je crois qu'au Chili, malgré le fait qu'il existe beaucoup de maisons d'édition indépendantes, ce n'est pas le moment de se mettre en compétition, c'est le moment de collaborer, et c'est cette même idée que nous avons aussi à Santiago, que Galo a du te raconter, l'idée de chercher à s'associer avec différents projets. Par exemple, les fêtes du livre, c'est toujours un truc compliqué pour les petites maisons d'éditions, si on t'invite, par exemple nous, à une fête du livre à Concepción, ça paraît difficile qu'on puisse toutes y aller, et il y a des fois où nous avons peu de titres, par exemple, du coup l'effort économique, de temps est très important pour le faire seul. Du coup nous essayons aujourd'hui de mettre en place un système de collaboration, de façon à ce qu'il n'y ait qu'une personne qui y aille et qu'il amène les livres de plusieurs éditeurs.

Pour l'étranger nous sommes également en train de le mettre en place de façon à ce que ceux qui ne peuvent pas y aller puissent être représentés par les autres. Non par l'association des Editeurs du Chili mais le regroupement des éditeurs de la Furia.

Moi : Pourquoi créer un autre groupe ? Pourquoi ne pas s'associer aux Editeurs du Chili ? Je demande

E : Ce qui se passe c'est que chez Editores de Chile, il y a un groupe d'éditeurs qui sont à un niveau très différent du nôtre. Par exemple il y a là-bas beaucoup d'éditions universitaires. Il y a Lom, Cuarto Propio, qui ont d'ailleurs beaucoup plus de perspectives. Du coup, dans ce groupement, il y a des éditions plus petites, microéditions incluses, quelque unes qui n'ont même pas encore d'activité, qui sont en train de passer d'une gestion assez informelle à plus formelle, et en général se sont des projets plus nouveaux. Du coup je pense qu'ils réunissent des initiatives de différentes natures. Et en cela, comme je te le disais, Editores de Chile, on va dire qu'ils ont beaucoup d'éditions universitaires, et ces dernières sont difficilement comparables aux nôtres, en termes d'objectif, de capital, de volumes de production, en termes de contacts avec le milieu. Notre cible est différente, est plus diverse.

Ligne éditoriale

E : Regarde, nous ne devrions avoir qu'une seule maison, mais nos goûts pour les livres sont diamétralement opposés, autant sur le design que sur le contenu. Marcella aime les couvertures avec des peintures, et moi avec des photos. Je préfère les livres plus compacts et sans rabat et elle les grands avec rabat. Tout l'inverse. Ce que j'aime publier ce sont les histoires courtes, rapide à lire, des livres divertissants, de la littérature pulp, des livres qui en jettent, qui ont de la gueule. Marcela préfère les livres plus reposants, avec plus de profondeur, qui ne font pas autant d'effet par rapport à la trame, je dirais avec plus d'élégance, mon côté est plus cru, du coup, c'est ça qui définit nos lignes

Nombre de livres

M : 7, il y en a 2 qui sortent d'ici octobre. Pour que tu te rendes compte des rythmes de publication, ça serait environ 3 par an.

L'idée c'est d'augmenter le volume, mais nous sommes 100% indépendants et en autogestion. Il y a d'autres maisons d'édition qui travaillent avec des fonds publics, concours, etc. ou qui facture les auteurs, comme la nôtre est complètement autogérée et indépendante, nous avons besoin d'un livre pour faire le suivant, c'est-à-dire que ce livre fiance le suivant. Du coup ça aussi ça influence les rythmes de publication. Notre modèle commercial nous oblige à maintenir un rythme qui nous permette de faire coïncider nos travaux. Parce que tout l'investissement vient de nous.

E : Marcella s'occupe du journal et moi j'imprime. L'imprimante est à moi. J'avais déjà l'imprimante avant d'être éditeur. Nous imprimions des affiches, des tracts et prospectus. J'ai choisi ici comme bureau. Je me suis fait virer après une crise économique, la crise asiatique, et j'ai dû monter un projet indépendant pour avoir du travail. J'ai commencé à faire des revues institutionnelles, je me suis mis là-dedans, j'ai investi pour avoir mes propres machines pour travailler et je suis parti avec cette idée de monter une maison d'édition. Et à Valparaiso cela n'existait pas. A Santiago, à la même époque sortait la Calabaza et j'ai fondé la première maison d'édition indépendante de Valparaiso.

Moi : Et il y en a combien aujourd'hui ?

E : Aujourd'hui pratiquement tous ceux qui possèdent un ordinateur et une imprimante se revendiquent d'être éditeur. Aujourd'hui je dirais que nous sommes actuellement la seule maison d'édition qui soit réellement indépendante, parce que c'est une indépendance totale. Nous faisons les livres, les dessinons, nous les corrigeons, nous finançons la production, nous les vendons, nous les promovons et cela sans aide publique, sans facturer l'auteur, alors que tous les autres font le contraire. De mon point de vu, cela dénature tout le projet.

E : Et il y a d'autres éditeurs qui se prétendent éditeurs mais qui n'inscrivent rien sur le registre de l'ISBN, qui ne s'inscrivent pas sur les registres de la propriété intellectuelle, qui ne font pas le dépôt légal en bibliothèque et prennent une posture punk, anarchiste, la seule chose qu'ils font c'est dévaloriser le travail éditorial.

Imagines toi, ils vont même jusqu'à faire des livres en carton, de mauvaise facture, ce qui de mon point de vue ne contribue pas à défendre la culture, l'œuvre de l'auteur, ça n'apporte rien à la communauté.

Librairies

E : A Valparaiso, dans cette zone, 5 librairies.

M. Valparaiso connaît une situation très particulière. C'est le siège du Conseil national de la culture, c'est une ville inscrite au patrimoine mondiale de l'humanité, nous sommes donc ouvertement liés à la culture mais elle souffre d'une crise des librairies depuis plusieurs années. Les grandes librairies ont fermé progressivement. Il y a de nouveaux projets, on ne peut pas en douter, il y a Metales Pesados sur le Cerro Alegre, mais elle est plus liée au tourisme et aux personnes qui viennent pour l'office du tourisme. Et en plus des 5 librairies, il y a des librairies de livres d'occasion, ce sont les plus représentées, il y a une vieille librairie qui a dû partir parce qu'ils devaient payer un loyer à 2 millions de pesos. Une autre a fermé aussi pour le loyer. Deux librairies dont on a parlé sont des librairies de livres d'occasion qui vendent aussi nos livres, une très ancienne et Metales pesados. On pourrait penser qu'à Valparaiso il pourrait y avoir plein de librairie mais il n'y a même pas une chaîne, par exemple. Du coup tu ne peux trouver les nouveautés qu'à Metales Pesados, qui reste une librairie qui se trouve sur un Cerro. Du coup c'est compliqué.

Distribution / Foires

M : Principalement ici et à Santiago, et nous la faisons nous-même. Nous avons défini un circuit spécifique de librairies, parce que nous avons traité avec des chaînes, y compris certaines qui nous demandent parfois des livres, mais nous n'avons pas plus avancé parce que les chaînes sanctionnent le prix du livre. Je t'explique, considère que le prix du livre que nous laissons est de 50% pour le tirage, plus la contribution à la TVA et plus si tu prends un distributeur. Mais nous vendons le livre à 5000 pesos, c'est-à-dire 10 dollars, du coup, avec tout ce que je viens de te dire, dans ces librairies il est vendu à 12000 pesos, du coup, qui va t'acheter un livre d'un jeune auteur qui n'est pas un best seller à ce prix ? En plus les chaînes négligentes, elles te paient 90 jours après, alors que pour nous c'est revenu nécessaire que percevoir la rémunération directe du livre.

M : Pour cela nous comptons beaucoup sur les fêtes du livre. Pour nous elles sont idéales. Eric se consacre à la vente parce qu'en plus tu as le contact direct avec le lecteur. C'est très différent de le laisser dans une librairie où il est en compétition avec beaucoup d'autres livres avec des best sellers, et d'être dans une foire où tu peux échanger avec le lecteur, le conseiller et vendre le livre. Du coup, nous avons un modèle basé sur le contact le plus direct possible, du coup les foires et ce circuit de librairie parce que dans celles-là il y a un public attentif à ce type de livre, du coup là-bas ça se vend, ça ne se vend pas beaucoup, mais les livres circulent.

Tirage / Catalogue

E : Je travaille avec des tirages de 300 exemplaires. Mais je programme d'en sortir 1000.

Avant on sortait des tirages de 500 ou 1000 livres, mais les ventes sont tellement lentes qu'on se retrouvait avec de grands volumes à gérer, difficiles à conserver dans des conditions optimales. Ils s'abiment beaucoup, surtout avec l'humidité à Valparaiso. Du coup le mieux c'est de le faire petit à petit pour les garder en bon état et comme ça on maximise nos ressources.

Moi : Vous les écoutez ?

E : Dans mon cas, Valporno est mon cheval de bataille, c'est mon succès, avec ce livre nous avons déjà dépassé les 1000 exemplaires et là on va atteindre les 1300. Aujourd'hui je dois en faire plus parce qu'il est toujours en rupture de stock.

M : Si l'auteur est plus connu comme Yuri Perez, au tirage nous en sortons 500. Et son livre, El nino feo est déjà écoulé.

M : Nous vivons à Valparaiso, on a une assise ici, mais jamais nous n'avons pensé les éditions de manière territoriales. De fait, nous ne nous présentons jamais comme une maison d'édition de Valparaiso, ou nous évitons de la faire parce que nous préférons que ce ne soit pas un projet territorial. Parce que ça nous rapproche d'un certain provincialisme et dans ce sens aussi, nous présentons les projets avec toutes les caractéristiques d'un livre. Ils ont une ISBN, les caractéristiques de l'impression sont professionnelles, et nous nous envisageons comme cela. Je te dirais que dans la Cafila tout était plus artisanal, nous en cousions certains, mais nous considérons que nous avons déjà dépassé la période d'apprentissage, nous nous sommes engagés à faire des livres qui répondent aux standards de n'importe quelle édition, tant en termes de contenu que dans la forme.

M : Et dans ce cas disons qu'Eric s'est consacré à publier beaucoup de livres d'auteur émergents, c'est-à-dire que c'est leur premier livre. Je ne sais pas si c'est une coïncidence ou pas, mais ce sont beaucoup d'écrivains qui viennent de la poésie et se sont aujourd'hui lancés dans la narration.

E : nous recevons toujours des manuscrits, on laisse la porte ouverte pour qu'ils nous écrivent. Nous sommes toujours à la recherche de talents, on va tout le temps chercher des auteurs nouveaux avec des propositions claires. C'est difficile parce qu'il nous arrive beaucoup de manuscrit. Au moins un par semaine, et en général, la qualité n'est pas la meilleure.

M : Pour ma part, j'oriente toujours un peu la recherche. Ce qui arrive n'est pas toujours très bon. Les livres que je publie sont ceux qui sont arrivés orientés, référencés, recommandés, peu les manuscrits inconnus. Il y a beaucoup de thèmes de références ou de recherche. Bien qu'à Emergencia on reçoit plus de manuscrit parce qu'on se centre plus sur les auteurs novices.

E : Disons qu'aujourd'hui je vais rencontrer un auteur de La Serena qui vient me voir. L'auteur et le livre c'est le plus important. Un bon auteur fait marcher un bon livre. Un mauvais coule un bon livre. Qu'est-ce qu'un bon auteur, celui qui s'entend avec les medias, qui cherche à marquer de sa présence, qui gère ses interviews, qui va aux présentations.

M : Nous travaillons beaucoup l'édition du livre. Il y a d'autres maisons d'édition qui n'ont qu'un rôle d'imprimeur. Ça nous a été rapporté par de nombreux auteurs. Par exemple un auteur nous a dit qu'il avait publié deux livres et que ces deux livres correspondaient aux deux manuscrits qu'il avait envoyés, qu'ils avaient été publiés tel quel. Nous sommes très sensibles à cela. Quand on reçoit quelque chose, nous travaillons ensemble, on monte une sorte de conseil éditorial, certaines fois nous invitons une autre personne, et après nous faisons une proposition d'édition. Ça peut être, enlever des chapitres, changer l'ordre, c'est bien, tout ça, sauf la correction fine. Nous retournons ensuite à l'auteur cette proposition sur la base de laquelle nous travaillons. Le travail qu'il y a à faire dépend du manuscrit et de l'auteur. Il y a des auteurs qui rendent des choses très travaillées et d'autres non, qui te disent : je suis arrivé jusqu'ici, aidez-moi à le terminer. Parce que nous ne publions que ce qui nous plaît. Rien ni personne ne nous oblige à publier. Avec ce que nous aimons nous parvenons à la meilleure version à laquelle nous pouvions arriver avec un auteur. De là nous passons à la partie design que fait Eric (mise en page que nous avons déjà définie), pour les couvertures c'est différent parce que pour ma collection, je travaille aussi dans une galerie d'art, du coup tous mes livres possèdent une couverture avec une peinture d'un artiste contemporain chilien. Toutes les œuvres mon été cédées. J'ai toujours eu en tête que la collection de livres soit aussi une collection de peintures de grands peintres.

M : Eric, d'un autre côté, a travaillé avec des designers, des photographes, il travaille plus les couvertures avec les auteurs. Ensuite il y a l'impression, nous avons une imprimante, ce qui nous permet de poursuivre le projet parce que les impressions font également aujourd'hui partie du prix. Imprimer ailleurs te reviens très cher, du coup avec notre imprimante nous pouvons baisser un peu les couts d'impression.

M : Le processus de diffusion, de divulgation que je fais, commence à partir de là, la présentation du livre, le site internet, la page web, les réseaux sociaux. Nous accumulons un peu les compétences, comme je suis journaliste, que je travaille, je me mets sur cette partie quand les livres sont imprimés. On fait alors une longue interview de l'auteur, que j'intègre et que je diffuse ensuite dans les medias. Je dirais que quasiment

tous nos livres ont reçus une certaine forme de critique, ils ont tous des commentaires, ici même s'il n'y a pas beaucoup de critiques, tous nos livres ont eu un minimum de couverture. Nous les envoyons à toutes les critiques (La Tercera, LUN, El Mercurio...). Nous avons déjà un réseau de personne à qui nous les envoyons. Notre page web ne coûte rien, sur wordpress, nous la faisons nous-même et on lui donne toutes ses chances. Nous les demandons aux auteurs qui y sont disposés, préparés. On fait une présentation de rigueur, et après on participe aux activités dans les foires, les librairies, chaque fois qu'ils font quelque chose, on essaie de les suivre.

Internet

E : Je vends des livres par internet, je suis associé à une librairie virtuelle, Dinova, qui vend des livres par internet, c'est une vente très lente, au goutte à goutte, mais ça marche. Ce sont des livres que je passe de la librairie, et lui s'engage à les vendre et moi je m'engage à les avoir toujours disponibles. Il reçoit le même pourcentage qu'une librairie.

Par-dessus tout ça, je fais partie des gens qui souhaite que le libraire perçoive une plus grande participation sur la vente du livre afin qu'il soit acteur des ventes. Le libraire avec un livre sur lequel il ne va gagner que 1000 pesos, il ne va pas se bouger. Par contre si je lui dis, on fait 50/50, je lui donne 50%, déjà là c'est autre chose, c'est presque un de ses livres, du coup je lui donne ça et nous sommes contents tous les deux.

Ebook

M : J'ai essayé quelque chose, mais nous ne l'avons pas diffusé. J'ai mis El Nino feo sur Amazon, mais je n'ai pas réellement avancé là-dessus.

E : Moi je suis contre le livre digital. Parce qu'on ne peut pas contrôler le téléchargement. Et d'une certaine façon, si le livre a du succès, ils vont le pirater, passer de main en main sans contrôle.

Droits d'auteur

M: Nous ne faisons pas de contrat sur la base d'une rémunération financière. Nous ne pouvons pas payer les droits, pour autant les droits continuent d'être ceux de l'auteur. Nous inscrivons les œuvres au nom de l'auteur auprès des registres nationaux, nous le faisons nous-même parce qu'en général ils ne le font pas. Du coup les droits appartiennent à l'auteur et c'est eux qui nous autorisent à vendre les livres d'une édition. En général nous les rémunérons de 10%. Pas en argent, nous n'avons pas les moyens pour ça, parce que nous n'avons pas l'argent pour payer ça. Et justement pour cela, si tu paies avec de l'argent tu peux acheter les droits du livre et nous non. Pour autant les droits appartiennent à l'auteur et ils nous autorisent à éditer en général 1000 exemplaires avec la possibilité de recommencer, bien sûr. Et nous leur donnons 10% des livres qu'ils offrent ou vendent eux même. Parce qu'au fond, le modèle selon lequel on rétribue sur les ventes présente des inconvénients pour eux : la vente est très lente et qu'il y en a très peu. Du coup, ça c'est notre modèle et en général nos auteurs sont d'accord avec ça et ils arrivent à vendre leurs livres très vite.

Politiques publiques

M : Comme te le disait Eric, comme nous sommes indépendants, nous essayons de le rester et donc de ne pas dépendre de l'Etat ni des aides. Je crois que certains de la Furia sont en train de travailler un peu là-dessus mais moi je crois qu'au Chili, le problème n'a pas grand-chose à voir avec la TVA, ce sont des problèmes structurels et culturels majeurs, je ne suis pas sûre qu'ils se solutionneront en changeant de législation ou en supprimant la TVA des livres.

E : Supprimer la TVA, c'est comme faire un petit rabais. Ça ne représente pas grand-chose par rapport au prix et ça ne permettra pas de favoriser la lecture, parce que si la lecture intéresse vraiment une personne, elle

payera de toute façon. Le chilien lit des livres, les livres vendus sont des bestsellers mondiaux et ils paient 30000 pesos par livre.

Moi : Oui, bon d'accord, mais à ce prix là tu peux en lire un, pas trois.

M : Je ne crois pas que le prix du livre soit aussi décisif que cela. Nous avons fait le test, nous vendons nos livres 5000 pesos et parfois dans les foires nous en offrons deux pour ce prix-là, mais on n'en vend pas plus.

Moi : Oui mais vous ne les vendez déjà pas très cher par rapport aux autres. Ceux de Acantilado coutent jusqu'à 60 euros, ou ceux de Catedra sont à 30000, 40000 pesos.

M : Oui mais ces livres sont importés. Ces livres ne sont pas imprimés ici. Et ils sont très chers en comparaison à l'Argentine où ils les impriment. Les livres d'Anagrama sont imprimés au Mexique et en Argentine, et ils sont moins chers. Ici tous les livres proviennent de l'étranger et arrivent avec un prix élevé, plus tout le reste, la librairie, la TVA, etc. Mais moi je ne crois pas que ce soit tellement un problème de prix.

E : En plus, il n'y a pas de revue de critique littéraire. Prends le cas de la revue Ñ, elle ne parvient pas n'importe où, personne ne l'achète, et en plus elle arrive avec 13 mois de retard, mais bon quand même elle pouvait être lue, elle me plaisait beaucoup. Mais elle ne se vendait pas, et au chili, il n'y a rien de similaire.

M : C'est dramatique aussi ce qui se passe avec les suppléments culturels chiliens, ici, on a eu pendant un temps la Revista de los Libros, del Mercurio, le journal le plus élitiste du Chili, et il a aussi disparu, ils l'ont m'y dans Artes y Letras, c'est pas bon.

Moi : Dans la revue El Espectador, il y avait une rubrique culturelle et aujourd'hui c'est devenu « divertissement ».

M : Rien de culturel n'est parrainé. Aujourd'hui on ne parle que de sport ou d'économie. Il ne reste presque plus rien à la TV, un programme d'interview de Levin. Et Simoneti aussi. Les sources médiatiques sont réduites aux seules pages des journaux, que nous n'avons d'ailleurs pas à critiquer parce que, comme je te le disais dans Les dernières Nouvelles, ça a eu un grand écho.

E : mais cette influence est trompeuse, je ne pense pas que le critique ait tant d'influence sur le lecteur, ce qui influence vraiment c'est le marketing.

Métier d'éditeur/ Professionnalisation

M : Je pense que les projets éditoriaux comme le nôtre ne doivent pas seulement favoriser la lecture mais aussi la création, et ceci est un aspect qui parfois ressort des politiques publiques. La création aussi doit avoir un espace tout à fait digne. Ce qui nous intéresse c'est le thème de la création. Si pour un écrivain, écrire est motivant, il y a un grand pas à franchir avant que ça devienne un livre. Il y a des gens qui s'auto édite et ils se disent plus tard que c'est un livre que personne n'a lu, que personne n'a corrigé, que personne ne m'a aidé, que c'est mal imprimé, avec une couverture toute moche, regarde ce livre de plouc, ils se décomposent, et comprennent que l'éditeur est très important.

De fait, beaucoup, beaucoup d'auteurs n'ont aucune idée de ce qu'est l'édition, le monde éditorial. D'ailleurs certains éditeurs non plus. Il y a beaucoup d'amateurisme. Mais aujourd'hui il y a deux formations, celle de Palet (magister) et celle de la USACH (diplôme), et bon, c'est pas grand-chose non plus. Il manque encore énormément de chose. Sur ce point-là c'est compliqué.

Boom

M : Je pense que ça a quelque chose à voir avec les moyens de production.

E : Ca s'est beaucoup simplifié. L'accès au laser, aux programmes de mise en page et de design, il existe des softwares gratuits, des ordinateurs bien moins chers. Quand j'ai commencé, scanner une photo c'était quelque chose que peu de gens savait faire et aujourd'hui c'est très facile. Quand j'ai commencé les machines

digitales coutaient très chères et on ne pouvait imprimer qu'à un prix très élevé, aujourd'hui c'est tout le contraire. Aujourd'hui je peux faire un livre avec un budget ridicule. C'est pour cela que je suis tellement critique avec les éditions de carton, parce que ça n'a pas de sens de le faire comme cela. Aujourd'hui c'est tellement facile de faire un bon livre, bien fait, que je ne comprends pas pourquoi ils les font comme ça.

E : Une autre raison de l'engouement pour l'édition c'est le pouvoir que ça te donne, le pouvoir et le statut que te donne le fait d'éditer des livres et de faire partie d'une maison d'édition. Y'en a plein qui le dilapide, comme editorial Fuga, qui a fait un bon travail médiatique, dont tout le monde parlait, dans les médias, mais ils ne faisaient pas bien les livres, ils les maltraièrent, les auteurs se plaignaient, ils n'étaient pas professionnels. Du coup l'expérience de la publication était néfaste.

Il y a peu d'édition comme la nôtre. J'ai eu des problèmes avec certains auteurs, il y a des fois où ils ne se comportent pas bien, pour cela j'ai pour principe de rencontrer et connaître les auteurs avant de les publier, mais j'invoque le diable avec ça. En fait, un des auteurs d'un livre a tué un autre auteur. C'était une bêtise de bourré. Mais ils n'imaginaient pas profiter du scandale. Un autre auteur a été pris d'une crise de schizophrénie le jour de la présentation à la fête du livre, et il m'a planté. Je suis super prudent avec les auteurs maintenant.

E : Ce que je fais moi c'est essayer de faire une proposition différente, qui ne va même pas contre ça, mais qui soit différente. Je pense qu'avec Valporno j'ai réussi à trouver un public différent. Mais c'est long. J'ai fait ce livre et il se vend et la femme et la Patricia Espinoza me l'a détruit, pour raisons morales, et moi je lui demandais pourquoi, si une femme l'avait écrit. Le politiquement correct c'est une sorte de protection pour les pouvoirs factices alors qu'il devrait défendre les minorités, et c'est né de là. Et aujourd'hui c'est le contraire, et cela affecte le langage, la façon de communiquer