



## ANDREW WYLIE

El temible y más poderoso agente literario de todo el mundo, más conocido como 'El Chacal', habla del presente de los libros y de las apuestas digitales

## MATÍAS NÉSPOLO

Pequeños y vivaces ojos azules, americana oscura, ni un pelo fuera de su sitio y una sonrisa en los labios entre trago y trago de agua mineral. Nada testimonia la disipada juventud de antaño entre la bohemia neoyorquina de los 70, más que su amistad con Lou Reed, a quien hoy representa en su faceta literaria, o alguna cita con la que recuerda al que fue su otro gran amigo de correrías, Andy Warhol.

Si fuera un vendedor de coches usados, uno lo creería capaz de colocar cualquier cacharro a un precio desorbitante. Si se dedicara al

póquer descubierta, pocos se atreverían a compartir tapete. Pero ni una cosa ni la otra es Andrew Wylie, el agente literario más importante del mundo, más conocido por su *nom de guerre*: *El Chacal*.

Tan temido y odiado como respetado, su fama le precede. Lo cierto es que la ironía es su elemento. Más escurridizo que una anguila, Wylie sólo se pone serio para medir sus palabras. El emblemático agente literario está de visita en Barcelona para dictar la clase magistral de clausura del Máster de Edición del IDEC-UPF, dirigido por Javier Aparicio. Clase en la que ayer explicó a

los aspirantes a editores «qué pasa cuando te metes a editar, cuáles son los problemas que surgen y cuál es la mejor manera de enfrentarlos».

«Es un negocio bonito, siempre que sepas cómo proteger tus intereses. Es igual que el negocio de la banca, pero con mucho menos dinero de por medio», dice a EL MUNDO *El Chacal*. Su lección, dice con sorna, «es el abecedario de la edición» y por eso les recomienda a los alumnos que luchan por hacerse un nombre en la edición «colgar sus notas en la pared y seguirías al pie de la letra, sólo así triunfarán».

Sigue en **página 50**

«Nunca digo lo que pienso sino lo que quieren oír»







ANDREW WYLLIE

● Quiere rebajar el precio de los 'e-book' y elevar los derechos digitales

● «El papel y el digital debe unirse si no el mundo editorial morirá»

Viene de página 49

Y aquí mejor tomarlo en serio, porque Wylie sí que ha triunfado. Fundada en 1980, Wylie Agency cuenta con sedes en Nueva York y Londres. Y su cartera de clientes asciende a los 850 representados, con los que se podría trazar sin problemas una exhaustiva historia de la literatura: Saul Bellow, Italo Calvino, Claudio Magris, Vladimir Nabokov, Orhan Pamuk, Salman Rushdie, Antonio Tabucchi, Jorge Luis Borges, Philip Roth, V. S. Naipaul, Amos Oz, William Burroughs... Y mejor no seguir, porque *El Chacal* gestiona incluso los derechos del mismísimo Shakespeare para la Royal Shakespeare Company.

Lo cierto es que Wylie escandalizó en 2008 al sector editorial español al denunciar cierta connivencia entre agentes y editores, que salían de copas o incluso se acostaban, dando como resultado prácticas entre corruptas y poco éticas en detrimento de los intereses de los autores. Ahora *El Chacal* se muestra más cauteloso, pero en cierto modo reitera la crítica. «Como decía Andy Warhol, nunca digo lo que pienso sino lo que los demás quieren oír, porque igualmente te van a tergi-versar y así ganas tiempo», matiza.

«En EE UU un acuerdo verbal por ley tiene que cumplirse. En Reino Unido hace falta que esté por escrito. En España, en cambio, si has llegado a un acuerdo, lo único que consigues es un ambiente sospechoso y enrarecido como si estuvieras en el Congo», fustiga.

Los rumores alarmistas, al estilo de viene el lobo, del desembarco de *El Chacal* en el mundo de la edición hispánica son constantes. Se llegó a decir que compraría la Agencia de Carmen Balcells a su retiro, pero Wylie se encargó en su momento de desmentirlo. En todo caso, ya lo intentó hace una década, al abrir sede de su agencia en Madrid... que duró lo que un suspiro. «La cerré porque no era buen negocio.

Cuando me decían que hacía un día espléndido y brillaba el sol bajo un cielo azul, salía corriendo a comprar un paraguas y una gabardina», explica con sorna.

Y para quienes sigan temerosos con el anuncio de que viene el Chacal, aseguro que no está en sus previsiones. «Ahora no soy más que un gatito. Aquí llueve demasiado», apunta con malicia, «además tampoco hay dinero y la situación es catastrófica». De momento, su voluminosa cartera sólo contiene a cinco autores en español: Borges, Guillermo Cabrera Infante, Muñoz Molina, Roberto Bolaño y Rodrigo Rey Rosa. Pero se rumorea que incluso llegó a tentar con una cuantiosa oferta a Javier Marías, que finalmente no mordió el anzuelo. Cuestión en la que Wylie no se pronuncia.

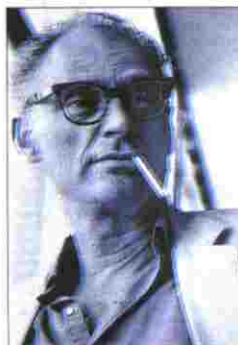
En todo caso, si *El Chacal* tiene o no la intención de hincar el diente en el apetitoso pastel hispánico es algo que no queda del todo claro. «He montado la agencia para que me sobreviva 200 años, y en ese tiempo estoy completamente seguro de que acabaremos representando a más autores en español», presume. «Es un territorio importante, lo he estudiado de cerca, y de momento es más negocio vender mis autores en el mercado español que buscar nuevos clientes allí», aclara ya metido en su papel de inofensivo gatito.

Lo cierto es que su última aven-

## Un amante de la controversia

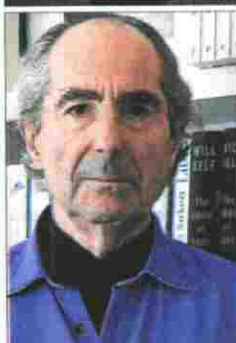
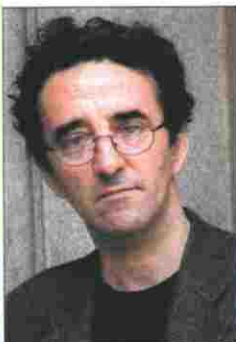
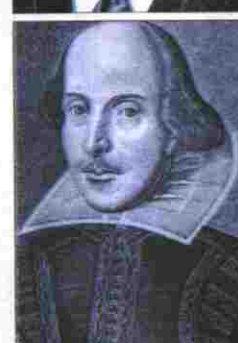
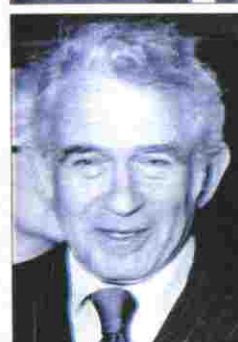
La polémica y el escándalo acompañan desde siempre a Wylie. Muchos ponen en tela de juicio sus métodos y sus tácticas por agresivas e implacables. *El Chacal* se ufana de sólo responder al autor, su «único jefe», asegura. Y en la defensa de sus intereses, los perjudicados, por supuesto, son los editores, pero no siempre. Célebre es la pelea desatada entre Martin Amis y Julian Barnes, cuando Amis abandonó su agente Pat Kavanagh, la mujer de Barnes, seducido por la suculenta oferta de 'El Chacal'. Otro tanto sucedió, hace años, cuando se apoderó postumamente de los derechos de Bolaño, en manos de otra grande: Carmen Balcells. Lo paradójico es que el chileno jamás quiso en vida tener agente. Y la versión de 'El Chacal' es diferente, porque asegura que fue la viuda del escritor, Carolina López, la que lo buscó a él. Lo cierto es que el éxito en América del chileno es inexplicable sin Wylie. Y frente a quienes lo acusan de robar autores y no generarlos asegura que «lo más importante que le ha sucedido a la agencia en los últimos tres años es la llegada de jóvenes escritores africanos como la nigeriana NoViolet Bulawayo».

tura digital, Odyssey Editions, no salió bien parada. Wylie anunció en julio de 2010 la salida de su sello con 20 clásicos de la literatura reciente, salidos directamente de su cartera, que se venderían a través de Amazon. Y a día de hoy su magro catálogo solo cuenta con siete obras de Bellow, Borges, Burroughs, Erdrich y Mailer.



### SUS AUTORES

Debajo de estas líneas, el escritor Roberto Bolaño; Philip Roth, reciente ganador del Premio de Asturias de las Letras; el inglés Martin Amis y el angloindio Salman Rushdie. / GRID TARRIDAS / MIGUEL RAJMI/ ERIKA BARAHONA-EDE / ANTONIO MORENO



### CLÁSICOS

La 'cartera' de Andrew Wylie se amplía: desde el Nobel Arthur Miller al argentino Jorge Luis Borges; y de Norman Mailer a William Shakespeare, de quien posee sus derechos para la Royal Shakespeare Company.

KEYSTONE

En el tintero digital se le quedaron joyas como *Lolita* de Nabokov, *Los hijos de la medianoche* de Rushdie o los cuentos de Cheever, «porque 13 títulos los publicaba en papel Random House en EE UU», explica. «Nadie entendió nada y lo peor es que actuaban como si nosotros tampoco supiéramos lo que estábamos haciendo», se queja. «Teníamos un acuerdo exclusivo con Amazon y a la semana siguiente, me llamó un distinguido editor, un buen amigo, para decirme que estaba loco y que me fuera buscando un abogado», recuerda. Y la presión era doble, porque a los pocos días los directivos de la todopoderosa plataforma de venta virtual «me preguntaban si me había vuelto estúpido».

En todo caso, *El Chacal* ya no busca la confrontación. «Soy un gatito, ahora quiero paz en el sector para que el autor perciba el 50% del precio neto de su e-book, y no el 25%, y para que el 30% que se quedan las distribuidoras baje porque es muy alto. Eso destruirá el negocio editorial como ha destruido la industria de la música y no me veo a los escritores llenando estadios con la lectura de sus novelas», arremete.

«En EE UU resulta muy caro defenderse del departamento de justicia. Y actualmente hay cinco editores con causas abiertas», señala. La receta que propone el agente en su nueva faceta no belicosa parece lógica: reducir la porción de pastel que se llevan las plataformas digitales, bajar el precio de los e-books y, a medida que crece la industria, elevar los derechos digitales. «En estos momentos hay demasiada incertidumbre y mucha presión. Es comprensible que los derechos digitales se mantengan bajos, hasta que el mercado del e-book se expanda», reconoce con cautela.

Pero en ese escenario posible en el que la edición electrónica gane terreno y cuota, «los editores, por generosidad innata», ironiza, «tendrán que compartir los márgenes de ganancia con sus autores», puntualiza. Y la cuestión, para Wylie, es perentoria. «Los dos bandos, el digital y el papel, deben buscar la unidad, porque de lo contrario el mundo editorial morirá», enfatiza.

Para quien no se crea ese nuevo afán conciliador de *El Chacal*, devenido gatito, anuncia que su agencia firmará la semana entrante un importante acuerdo con varias editoriales y «todas las plataformas digitales, no sólo Amazon», para retomar la publicación de sus e-books en Odyssey Editions. «Si me dejo alguna plataforma por el camino, pediré perdón y la incluiré», aclara el agente.

Pese a todo, Wylie juzga con buenos ojos el marco legal español en materia digital. «La ley del precio fijo me parece atractiva», reconoce. Y dicho acuerdo le permitirá blindarse contra potenciales demandas. «Publicaremos muchos más e-books en Odyssey, pero ya no me pelearé con los editores. Nunca quisé hacerlo», concluye. La gata sólo le falta ronronear.