

El primer libro

Palacios Rojo, Antonio

Prólogo.

Tranquilo, no pasa nada.

Palacio Rojo: Deja de leer. Cierra el libro. Al llamarlo así, quizás exagero. Esto no es un libro. Incluyendo este aviso al principio, creo que actúo de buena fe. Espero que cunda el ejemplo y advertencias como ésta se lean en las cubiertas de tantas pretendidas novelas, poemarios y ensayos. Denuncien a los papelistas que les estafan con anunciadas historias que merecen ser leídas, versos que merecen ser aprendidos, frases que merecen ser repetidas, repetidas hasta que se conviertan en verdad.

No a mí.

¿Por dónde iba? Sí, ya. Esto no es un libro porque está a medio escribir. Aún no tengo claro lo que pasa, ni a quién le pasa, ni el propósito de que ocurra lo que ocurra. Pero espero que tú me ayudes a completar la historia.

Tengo claro cómo empezar. Tres jóvenes participan en el proyecto A.M.O.K. que proclama ser un punto y aparte en la historia de la creación humana. Este sacadineros es la obra de Basilio S.A.; S.A. son las iniciales de su apellido. No lo revelo pues el personaje está basado en un auténtico primate en su campo, de esos que pueden acabar con uno. Este hombre, que va a por los cincuenta de edad, es un maduro moderno. ¿Cómo serían los asistentes a la enfermedad planeada por el tal Basilio? Te contaré lo que más o menos creo que puede funcionar.

Uno de ellos se llamaría Bernardo, y sería muy pequeño, muy fuerte y muy sevillano. En vez de proyectar la voz, la lanza contra todo y contra todos, es decir, lo que habla debería escribirse en MAYÚSCULAS. El segundo joven es una joven. Se llama Berta. Su rostro debería inspirar terror y amor a partes iguales. Me la imagino con ojos negros y febriles, pelo dorado y despeinado, ropa escasa y dispatada. La voz de Ber-

ta es débil y todo lo que dice se escribiría en minúsculas. Y luego está Edmundo. Tiene tan poca sustancia que ni siquiera tiene aspecto. Su razón de ser es darle algo de consistencia al argumento de esta historia. Quiero decir, que él aportaría el drama. Es tan ingenuo que, animado por los tremendos correos electrónicos de Basilio, ha pagado la inscripción al proyecto con los últimos dineros que tenía. Piensa que, tras su brillante participación, todos se darán cuenta de que es un genio capaz de convertir en billetes su derroche de ingenio. Este plan no tiene ni pies ni cabeza, tal y como le pasa a nuestro Edmundo. Ya sé que es algo que se daría en la realidad pero que en la ficción parecerá poco creíble. Los tres asistentes son tan insignificantes que no merecen ni tener apellido.

Por cierto, me olvidé decirte que están reunidos en Sevilla. En un edificio moderno de oficinas que se llama Sevilla 2, supongo que para distinguirlo de otro cercano que se llama Sevilla 1. Ambas construcciones no se parecen en nada, excepto en el nombre. Si no lo conoces, no importa. Te puedes imaginar fácilmente cómo es, por eso lo he escogido. Es el mismo edificio de oficinas que hay en todas las ciudades. Cierra los ojos y podrás ver sin esfuerzo el conserje, los buzones, los ascensores, los largos pasillos con numerosas puertas a cada lado, los lavabos.

Pues bien, la historia empezaría con un discurso inicial de Basilio, que aclara lo que tienen que hacer nuestros tres jóvenes de mediana edad. Y luego, pues, vaya, los tres intentan ponerse de acuerdo, pero sólo lo gran ponerse en evidencia. Así que este libro es más una charla que otra cosa.

Cuando escuches esta larga conversación, encontrarás que todos se expresan mal. Al menos, espero que así sea. Lo que hablamos suele estar muy mal dicho. Si las frases no son muy brillantes, no es culpa mía, es culpa de todos nosotros. También he intentado que se note cuando habla un

personaje y cuando habla otro. No lo he logrado, pero este fallo es, quizás, a propósito. En el fondo, salta a la vista que el autor –o sea, ¿yo?– habla consigo mismo. O, como se diría en tiempos clásicos, que habla con su corazón. De todas formas, siempre notamos que todos los libros son autobiográficos, que los personajes son el autor escondido tras varios apodos. Por eso, el mejor consejo que se le puede dar a un actor que se enfrente a un papel difícil es que sea él mismo; el mejor consejo que se le puede dar a un lector que trate de imaginar lo que lee es que se mire a sí mismo.

Te voy a leer lo que tengo escrito, a ver si te gusta...

Basilio: Primero, enhorabuena por formar parte de un proyecto que va a cambiar el mundo. Desde ahora, la historia de la creación tendrá que hablar de nosotros por fuerza.

Estoy recién aterrizado de los Estados Unidos. Me ha dado el tiempo justo de soltar las maletas, hacer otras, coger el AVE y llegar aquí, a Sevilla. Pero lo hago con mucha ilusión, porque así puedo compartir los secretos que he visto allí. Y son secretos no porque se mantengan ocultos, sino porque los escritores españoles no se molestan en mirar a su alrededor y darse cuenta de que su mundo ha cambiado.

Si queréis saber qué es lo que hay que tener para triunfar en este negocio os lo diré. Lo menos importante es el talento. Seguro que pensabais que era lo más importante, pero no, no lo es. Fijaos que no os he dicho que no hay que tener talento. Sólo os digo que no es lo primero. Lo primero es tener algo que vender, una buena historia. ¿Y cómo sabemos que es una buena historia? Porque vale millones. Y hay gente que quiere venderla y hay gente que quiere comprarla. Fin de la historia. Y no me hables de arte. Esto es un negocio.

No creas a los que dicen que buscan nuevos talentos. Eso no es así. Buscan productos que poder vender. Y cada obra de arte, necesita un buen plan de marketing. Y por eso estamos aquí. Porque tenemos uno de los conceptos más innovadores de cómo vender una historia.

Muchas veces os habéis preguntado cómo es que han hecho una película tan mala, o publicado un libro tan penoso. Pero no os preguntáis qué es lo que os hizo comprar la entrada o entrar en la librería. Y es que, algunas veces, los planes de venta son mucho más imaginativos que el producto en sí. Es triste, pero es así.

Ahora, compañeros en la creación, es casi tan importante el formato como el contenido. Y los nuevos formatos que se están imponiendo son artículos de venta. ¡Una vez que lo reconozcamos la vida es mucho más fácil! Comercial no es un insulto. Es nuestra realidad. Nuestro trabajo es vender fantasía. Generar una experiencia total en el lector, en el espectador, algo que merezca la pena pagar por ello. Y para lograr esa experiencia total, ya no son suficientes los formatos tradicionales que antes habíamos utilizado. Ahora, un vídeo colgado en la Red, un mensaje al móvil, una llamada de teléfono, cualquier cosa que nuestra imaginación nos... nos dicte, puede ser utilizada para hacer llegar una historia al gran público. Es algo que ya están utilizando la clase política, los periodistas, los activistas, todos menos los escritores. ¿Por qué no, en vez de esa novela, de esa película, que crees que te dará la gloria universal, escribes una historia en un foro, en un chat, o cuelgas en la Red un vídeo grabado con tu móvil? El que lo haga de la forma más original, triunfará; no por ser el mejor, sino por ser el primero en hacerlo.

Este cambio en la mentalidad creadora se está produciendo muy lentamente. Aún no cuenta con la aprobación o el conocimiento de muchos. Y esto es una ventaja. La gente que triunfa es la que da el primer golpe. Y hay momentos en la historia en los que esto es más posible que en otros. Los cambios tecnológicos de hoy en día nos permiten, si estamos atentos, ser pioneros. Para lograrlo sólo hace falta ir unos pasos más allá que el resto, vivir un par de años por delante que los demás.

La clave principal es que todo fluya. Que nuestro público no perciba que está en medio de una fantasía. Hoy en día, alrededor del mundo, se consume una cantidad de

historias superior al total de lo consumido en los siglos anteriores. Dentro de unos años, si lo deseamos, podremos pasar todas las horas que queramos dentro de una historia que nos haya seducido. Y todo ello será posible gracias a un concepto que me oiréis repetir una y otra vez: transmedia. De hecho, mientras trabajáis hoy aquí, apareceré por la puerta solamente para gritaros: ¡transmedia! No os riáis, muchas veces funciona el recordar en todo momento un concepto básico.

Transmedia es simplemente...

La historia continúa tanto en <https://lemendu.com/portfolio/el-primer-libro/> como en <https://www.amazon.es/primer-libro-Antonio-Palacios-Rojo/dp/8412306546>

