

Fallece a los 83 años Leonard Riggio, que convirtió Barnes & Noble en una potencia del comercio minorista de libros

Figura fundamental del sector, transformó la empresa en lo que llegó a ser la mayor cadena de librerías del país que cotizaba en bolsa. Riggio introdujo a millones de clientes en un mundo más amplio de ideas, cultura y buen café.

Jeffrey A. Trachtenberg /
 THE WALL STREET JOURNAL

Leonard Riggio, una figura fundamental en la venta y publicación de libros, que transformó Barnes & Noble en la mayor cadena de librerías de EE.UU., falleció este martes en Nueva York, según una representante de la familia. Tenía 83 años y padecía Alzheimer.

Riggio introdujo a millones de clientes en un mundo más amplio de ideas, cultura y buen café. Defendió la diversidad y creó una empresa en la que muchos empleados permanecían durante décadas. Hacia el final de su reinado en Barnes & Noble, pasó por una serie de directores ejecutivos mientras la empresa se tambaleaba bajo la presión de su rival Amazon.com y de sus propios errores.

Riggio adquirió una única tienda Barnes & Noble en Manhattan en 1971 y se dio a conocer con descuentos en los *bestsellers* de tapa dura. A continuación, supervisó una serie de adquisiciones que contribuyeron a cambiar el panorama de la venta de libros en EE.UU.. En 1986, adquirió B. Dalton Bookseller, la segunda mayor cadena de librerías del país, y tres años más tarde compró Bookstop, una cadena tejana de librerías de descuento.

Posteriormente, Riggio empezó a reorientar Barnes & Noble como supertienda minorista. Añadió cafeterías, sillas cómodas, mesas y horas de cuentas porque pensaba que las tiendas Barnes & Noble debían servir como centros comunitarios. Como cualquier comerciante, también quería que sus clientes se quedaran.

“Convirtió la supertienda Barnes & Noble en un destino, algo que nunca antes había sido una librería en este país”, afirmó Jane Friedman, cofundadora de la editorial y comercializadora digital Open Road Integrated Media, en una entrevista concedida en 2023. Friedman conoció a Riggio cuando era estudiante en la Universidad de Nueva York. “La supertienda Barnes & Noble ofrecía una cafetería, un lugar de encuentro para que los adolescentes ‘estudiaran’ y un ambiente acogedor”, comentó. “Las primeras librerías independientes no hacían eso”, explicó.

Riggio sacó a bolsa Barnes & Noble en 1993 y desencadenó una furiosa campaña de construcción de tiendas. La cadena abrió más de una supertienda a la semana en 1997, lo que la convirtió en el mayor operador de supertiendas de libros del país. Algunas alcanzaban los 60.000 metros cuadrados y ofrecían hasta 175.000 títulos.

Las editoriales se beneficiaron del crecimiento de Barnes & Noble. “Fue un gran salto adelante, porque ayudó a introducir en el mercado de masas los libros de tapa dura, que hasta entonces se vendían por encargo”, sostuvo Laurence Kirshbaum, veterano de la industria editorial, en una entrevista anterior. “Barnes & Noble llevó la lectura a las salas de estar fuera de los grandes centros urbanos”, agregó.

El poder adquisitivo de Riggio y su influencia entre los consumidores le enfrentaron a los libreros independientes, que no podían igualar sus descuentos ni la gran cantidad de títulos que ofrecían sus tiendas. Se cree que Barnes & Noble es el modelo de la agresiva cadena de librerías de la comedia romántica de 1998 “Tienes un correo”.

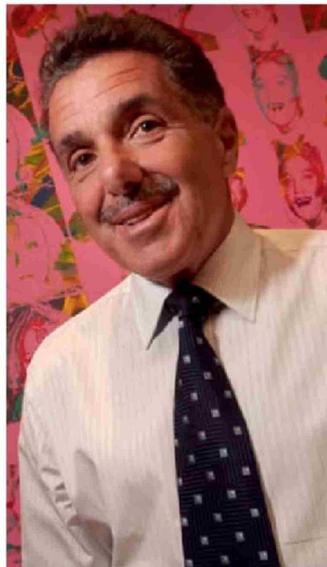
“¿Por qué yo soy el depredador, pero si una bonita librería independiente abre una sucursal, es como dar la bienvenida al Mesías?”, dijo a The Wall Street Journal en 1992. “Creo que hay que celebrar cada nueva librería, independientemente de su pedigrí”, añadió.

Neoyorquino de toda la vida, Riggio vivía en un apartamento lleno de arte en Park Avenue y criaba purasangres en Long Island, donde poseía una extensa finca en Bridgehampton. Filántropo convencido, creó con su esposa Louise una organización sin ánimo de lucro llamada Proyecto Home Again, que construyó y regaló 101 viviendas en Nueva Orleans tras el huracán Katrina.

Riggio también encabezó la construcción del museo de arte contemporáneo Dia: Beacon en Beacon, Nueva York.

Entre sus amigos se cuentan desde el exalcalde de Nueva York, David Dinkins, hasta el cantante Tony Bennett. Fue el gran mariscal del Desfile del Día de Colón de Nueva York de 2017.

El padre de Riggio era taxista y exboxeador que derrotó dos veces al boxeador Rocky



Graziano en combates celebrados en el Madison Square Garden. Ese legado ayudó a definir a Leonard Riggio en los medios de comunicación, donde a menudo se le describía en términos pugilísticos, para su exasperación.

Riggio creció en el barrio de Bensonhurst, en Brooklyn, y estudió en la Universidad de Nueva York, donde trabajó en la librería de la facultad. Más tarde abandonó los estudios para abrir su primera librería, SBX (*Student Book Exchange*), en 1965.

“Mi nacionalidad es neoyorquina”, declaró a Business Week en 1998. “No quiero decir que sea neoyorquino como el New York Times es neoyorquino. Lo digo en el sentido de Horatio Alger”, planteó.

Los variados intereses empresariales de Riggio incluían una cadena privada de librerías universitarias que vendió a Barnes & Noble en 2009. Ese negocio, que se convirtió en Barnes & Noble Education, se escindió como una empresa independiente que cotiza en bolsa desde 2015.

Riggio también fue la fuerza impulsora de la tienda de videojuegos GameStop, que

Barnes & Noble sacó a bolsa en 2002.

Riggio cometió relativamente pocos errores en su carrera empresarial, pero le costaron muy caros. Barnes & Noble llegó tarde a la venta de libros por internet, lanzando BN.com en 1997, unos dos años después de que Amazon.com vendiera su primer libro.

A medida que aumentaba el número de consumidores que optaban por las compras en línea, el número de tiendas de Barnes & Noble empezó a reducirse. La desafortunada apuesta del minorista por fabricar sus propios dispositivos digitales Nook agotó sus recursos financieros y hundió el precio de las acciones de la empresa. “Nunca llegó a comprender el mundo digital”, aseguró Kirshbaum. “Simplemente no era su pasión”, dijo.

Una serie de nuevos consejeros delegados fracasaron más tarde en su intento de dar la vuelta al negocio. La librería perdió US\$125,5 millones, con una caída de ingresos del 6% en el año fiscal finalizado el 28 de abril de 2018. A medida que disminuía el tráfico en las tiendas, Riggio llegó a un acuerdo para vender el minorista en problemas en 2019 al fondo de cobertura Elliott Management, por unos US\$475 millones en efectivo.

Durante una entrevista con The Wall Street Journal en 2014, Riggio describió su papel dentro de Barnes & Noble como “más como entrenador”. Luego añadió que “no soy un entrometido. La gente viene y me dice: ‘Len, ¿qué te parece esto o aquello? Soy un alma creativa. Me gusta hacer eso. Me gusta crear’”, explicó.

Quando Riggio fue homenajeado por el Goddard Riverside Community Center en su gala anual de octubre de 2014, el acto tuvo que trasladarse al Waldorf Astoria para dar cabida a una reunión de más de 700 personas. En un breve discurso esa noche, Riggio sorprendió a la multitud al revelar que él personalmente pagó la cena de todos para que todas las donaciones fueran directamente a los programas de caridad del grupo.

A Riggio le sobreviven su esposa, Louise, tres hijas y cuatro nietos.WSJ

Traducido del idioma original por PULSO.