

Trabajo Fin de Grado

La Librería Pons de Zaragoza Origen y trayectoria

Pons Bookshop, Zaragoza Origin and history

Autora

Amelia C. de la Paz Hernández

Directora

Luisa Orera Orera

FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
2016

Agradecimientos

A Juancho Pons, actual responsable de la Librería Pons, por su paciencia y por enseñarme las características de una librería especializada y académica dentro del sector del libro, facilitándome toda la información necesaria para la realización de este trabajo. Y a todo el personal de la librería por su colaboración y la amabilidad con la que me trataron desde el primer momento.

A Francisco Pons y Rosa María Vega, antiguos responsables de la Librería Pons, por su tiempo, su cariño y por compartir conmigo su historia y la de la librería.

A Luisa Orera, directora del trabajo, por su guía y ayuda en la realización de este trabajo. Gracias por confiar en mí y permitirme estudiar un sector que me apasiona.

A mis padres, María del Pilar Hernández y Alberto José Trasobares, por su apoyo incondicional y su confianza, por darme la oportunidad de formarme y asegurarse de que me mantuviese firme en el camino de baldosas amarillas.

A mis amigos, los de Zaragoza y los de fuera de ella, por su apoyo constante, por no dejar que olvide mis metas y por hacerme reír.

PAZ HERNÁNDEZ, Amelia Concepción de la

La Librería Pons de Zaragoza. Origen y trayectoria / Amelia C. de la Paz Hernández; directora Luisa Orera Orera. -- Zaragoza: Universidad de Zaragoza, 2016. - 280 pp.; 29 cm.

Trabajo Fin de Grado de Información y Documentación de la Universidad de Zaragoza, 2016.

1.- Librería Pons. 2. Librerías -- Zaragoza. I.- Orera Orera, Luisa, dir. II.- Tit.

655.426 (460.224)

Resumen

Fundada en 1951, la Librería Pons es una de las librerías especializadas y académicas más reconocidas a nivel nacional y una de las más antiguas de la ciudad de Zaragoza. Es un negocio familiar que actualmente rige la tercera generación. A lo largo de este trabajo se estudia no sólo su evolución, sino también todos sus procesos de compra y venta y su oferta general de servicios. Este estudio se divide en dos capítulos. El primero trata aspectos generales relacionados con las librerías como la cadena del libro, la profesión o la ley del libro, que es la base del sector. El segundo capítulo recoge el estudio propiamente dicho sobre la Librería Pons.

Palabras clave

Librería Pons, Librería especializada, Librerías - Zaragoza

Abstract

Established in 1951, Pons Bookshop is one of the most accredited specialized and academic bookshops in Spain and one of the eldest in Zaragoza. It is a family bussiness currently run by the third generation. Throughout this paper, not only its evolution it is studied, but also its purchases and sales proccedings and general services offer. This paper is divided in two parts. The first one about general aspects related to bookshops, such as, "the book chain", the bookseller profession and the book law, which are the sector basis. The second one presents the analysis of Pons Bookshop per se.

Keywords

Bookshop, Libreria Pons, Bookshop Pons, specialized bookshop, academic bookshop,

ÍNDICE

1. Introducción	11
1.1. Presentación	11
1.2. Estado de la cuestión	11
1.3. Justificación del trabajo	13
1.5. Objetivos	13
1.6. Metodología	13
2. El sector del libro	15
2.1. La cadena del libro	15
2.2. La profesión del librero	23
2.3. CEGAL	24
2.4. La ley del libro	26
3. La Librería Pons	36
3.1. Evolución de la librería	36
3.2. Imagen de la librería	43
3.3. Logotipo	44
3.4. Gestión de clientes	45
3.5. Análisis de las ventas	49
3.6. Gestión de compras y ventas	51
3.6.1. Sistema de gestión	51
3.6.2. Página web	53
3.6.3. Gestión administrativa	56
3.6.4. Las bases de datos	57
3.6.5. Oferta editorial	59
3.6.6. El personal	60
3.6.7. Distribución y almacenamiento	61
3.7. Gestión de otros servicios	62
3.7.1. Libros de segunda mano	62
3.7.2. Servicio de anticuariado	62
3.7.3. Gestión de suscripciones	63
3.8. Actividades dedicadas a la promoción	64
4. Conclusiones	72

5. Referencias	75
6. Bibliografía	78
ANEXOS	80
A. Entrevistas.....	81
A.1. Juancho Pons Vega	82
A.2. Familia Pons	125
A.3. Personal de la Librería Pons.....	142
B. Oferta general de servicios.....	175
B.1. Versión Antigua	176
B.2. Versión Actual.....	181
C. Listedit.....	184
D. Oferta de libros electrónicos.....	188
E. Alerta bibliográfica.....	193
F. Boletín de Matemáticas de 1979	198
G. Boletín de Bibliografía y Bibliofilia 2007	203
H. Boletín de Matemáticas 2016.....	252
I. Ley del Libro	262

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1: Cadena del libro. Fuente: BRUNETTI, Giorgio, et al. <i>La librería como negocio. Economía y administración</i> . México: Librería, 2004, p. 3.	15
Imagen 2: Grandes grupos editoriales españoles. Fuente: PABLO NÚÑEZ, Luis. “Distribución de los sellos más representativos englobados en cada grupo (2010)”. En <i>Los grupos editoriales españoles y su influencia en la creación de los cánones literarios actuales</i> [en línea]. Madrid: CSIC, 2010. p. 6 [consultado: 16 noviembre 2016]. Disponible en: http://tinyurl.com/hjujrrg	18
Imagen 3: Juan Francisco Pons Abejer. Fotografía proporcionada por Francisco Pons León.	37
Imagen 4: María Argeme León. Fotografía proporcionada por Francisco Pons León..	37
Imagen 5: Francisco Pons León. Fotografía proporcionada por Francisco Pons León..	39
Imagen 6: Rosa María Vega. Fotografía proporcionada por Francisco Pons León.	40
Imagen 7: Juancho Pons Vega. Fuente: Google.....	42
Imagen 8: Plano de la Librería Pons. Fuente: Juancho Pons Vega.	43
Imagen 9: Antiguo logo. Fuente: Juancho Pons Vega.....	45
Imagen 10: Logo actual. Fuente: Juancho Pons Vega.....	45
Imagen 11: Aplicación de gestión. Fuente: Juancho Pons Vega.....	52
Imagen 12: Inicio páginas web. Fuente: <i>Librería Pons</i> . Zaragoza: Librería Pons [consulta: 31 octubre 2016]. Disponible en: http://tinyurl.com/gksywwq	54
Imagen 13: Ficha detallada web. Fuente: <i>Librería Pons</i> . Zaragoza: Librería Pons [consulta: 31 octubre 2016]. Disponible en: http://tinyurl.com/gksywwq	55

Imagen 14: Detalle de web de novedades. Fuente: <i>Librería Pons Novedades</i> . Zaragoza: Librería Pons [consulta: 31 octubre 2016]. Disponible en: http://tinyurl.com/h3ocllp	56
Imagen 15: Alerta bibliográfica. Fuente: Juancho Pons Vega.	65
Imagen 16: <i>eMailing</i> . Fuente: Juancho Pons Vega	66
Imagen 17: Selección bibliográfica. Fuente: <i>Librería Pons Novedades</i> . Zaragoza: Librería Pons [consulta: 31 octubre 2016]. Disponible en: http://tinyurl.com/h3ocllp	67
Imagen 18: Primer boletín de Matemáticas (BM) 1979. Fuente: Librería Pons	69
Imagen 19: Boletín de matemáticas actual. Fuente: Librería Pons	69

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Comparación de ventas 2008-2014. Fuente: Juancho Pons Vega.	49
Figura 2: Comparación de ventas libro español y extranjero. Fuente: Juancho Pons Vega.	50

1. Introducción

1.1. Presentación

Las librerías son un espacio de encuentro cultural y foco de dinamización y difusión del libro y la cultura. A parte de su indudable importancia como empresa, la librería, como eslabón fundamental en la cadena del libro, desempeña un importante papel en el proceso de transmisión de la cultura y de la información.

Este trabajo se enmarca en la línea temática denominada *Producción y comercio del libro* del Grado en Información y Documentación, que tiene entre sus fines contribuir a llenar el vacío que existe en estudios sobre librerías y, más concretamente, sobre las librerías en Aragón.

La Librería Pons es una librería especializada y académica con dos especializaciones principales, por un lado, matemática pura y aplicada y todas las materias relacionadas y por otro biblioteconomía, archivística, bibliografía y bibliofilia. Esta librería es un negocio familiar por el cual han pasado tres generaciones en los últimos 60 años. Puede verse en las siguientes páginas cómo han sabido adaptarse al mercado y la demanda de sus clientes. Defendiendo como principio que la librería no es sólo la librería, son todas las personas que trabajan en ella junto a la importancia del trato personalizado al cliente.

El cuerpo del trabajo consta de dos capítulos. El primero trata de algunos temas clave relacionados con las librerías en general y tiene como función servir de contexto al estudio sobre la Librería Pons, que se desarrolla en el segundo. Algunos de estos temas clave son la cadena del libro y aquellos que la conforman junto un análisis de la Ley del Libro, base del sector. El estudio de la Librería Pons, por su parte, abarca su evolución, características y funcionamiento.

1.2. Estado de la cuestión

La bibliografía sobre librerías es escasa en España. Gran parte de las monografías que versan sobre ellas, aunque útiles, están obsoletas, por lo que parte de la información está desfasada. Para la elaboración del marco teórico, han sido de vital importancia dos monografías: *La librería: Manual de Gestión*, de Carlos Pascual del Pino (1988) y *La librería como negocio: Economía y administración*, de Giorgio Brunetti (2005). Ambas obras han ofrecido un amplio punto de vista sobre el negocio y sus diferentes apartados. Al ser una más

actual que la otra, se ha podido observar en parte los cambios producidos en las librerías los últimos veinte años, al menos, en lo que a planteamiento se refiere. La Confederación Española de Gremios y Asociaciones de Libreros (CEGAL), con la colaboración del Ministerio de Cultura, realizaron en 2014 un estudio titulado Mapa de Librerías de España 2014. Este estudio actualizó el censo de librerías del país realizado en 2013 con información cualitativa y cuantitativa de las librerías españolas. Además, dentro del marco del Observatorio de la Librería, se realizan consultas anuales y cuatrimestrales a distintos colectivos de librerías que permiten el seguimiento del sector y proporciona información sobre la situación y la perspectiva general de las librerías.

No abundan tampoco los estudios sobre librerías concretas como puede ser 100 años al servicio del libro: Centenario Librería Bosch 1889-1989, de Marcos Bolívar (1989). En los últimos años se han publicado varias monografías que recogen las experiencias de varios libreros como Joaquín de Oteyza: Biografía de un empresario del libro, de Alfonso Mangada y Jesús Pol (1996), Un librero en apuros: Memorial de afanes y quebrantos, de Francisco Puche (2004), Memoria de la librería, de Carlos Pascual, Paco Puche y Antonio Rivero (2012).

Estudios específicos sobre librerías instaladas en la comunidad autónoma de Aragón no hay apenas. Se han localizado dos, ambos Trabajos Final de Grado (TFG) del Grado en Información y Documentación: La Librería París de Zaragoza: su contribución al comercio del libro, de Verónica García Corripio (2014) y Las librerías gráficas en Aragón. “El Armadillo Ilustrado”, de Alejandra Frisach Pina (2015).

Para el análisis de la ley dedicada al sector ha sido necesario recurrir al Boletín Oficial del Estado (BOE), concretamente a la Ley 10/2007, de 22 de junio, de la lectura, del libro y de las bibliotecas pero también al resumen de Álvaro Martínez Rivero, El precio fijo de los libros (2008) y a un artículo de Guillermo Schavelzon titulado El nuevo rol del editor y el futuro del libro y la industria editorial dentro de la Revista Trama & Texturas (2013), entre otros. La información referente a CEGAL recogida en este trabajo se ha obtenido en su mayoría de su propia página web.

1.3. Justificación del trabajo

Aunque es cierto que actualmente, como puede apreciarse en el estado de la cuestión, existe cierto interés en realizar estudios en el sector de las librerías de España, y particularmente de Aragón, cada una tiene sus características, no existen dos librerías iguales, motivo por el cual aunque la Librería Pons es, al igual que El Armadillo Ilustrado, especializada, distan mucho la una de la otra. No sólo en su temática, también en la forma de administrar el negocio, de promocionarse, de trabajar, etc.

Más allá de eso, la Librería Pons es una de las más antiguas de Zaragoza. Forma parte de la historia de la ciudad y es un ejemplo no sólo de negocio, sino también de superación. El análisis de su evolución, su forma de trabajar y su actual oferta, pretende contribuir a llenar algunos de los vacíos existentes a nivel nacional y autonómico en relación con las ausencia de estudios sobre el mundo librero. No en vano, la Librería Pons compite actualmente a nivel internacional con otras grandes librerías de países como Reino Unido e Italia.

1.4. Objetivos

Se pretende con este trabajo alcanzar los siguientes objetivos:

- Objetivo general
 - Analizar la trayectoria y funcionamiento actual de la Librería Pons.
- Objetivos específicos
 - Conocer el mundo de la librería.
 - Analizar los factores que condicionan a una librería como son la ley del libro y el precio fijo.

1.5. Metodología

La metodología de este trabajo es cualitativa, desarrollada a través de un estudio de caso que puede dividirse en dos partes bien diferenciadas entre sí, que han sido llevadas a cabo bajo la supervisión de la directora del mismo a través de un sistema de tutorías.

- **Búsquedas bibliográficas:** se ha buscado información en las bases de datos de Dialnet, Zaguán, AlcorZe, Google y de la Red de Bibliotecas de Aragón y en revistas entre las que pueden destacarse *Trama & Texturas* y *El Profesional de la Información* y las páginas web del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte de España, del

Boletín Oficial del Estado, CEGAL, Todostuslibros.com y la de la propia Librería Pons han sido algunas de ellas.

- **Las entrevistas:** gran parte de este trabajo se fundamenta en ellas. Aunque las búsquedas bibliográficas aportaron una base con la que comenzar a trabajar con el librero, en las primeras entrevistas se realizó un esquema previo con los puntos generales a tratar. Estas entrevistas se han sucedido a lo largo de los años 2015 y 2016. Su duración oscilaba entre 45 y 90 minutos, según el tiempo del que disponía el librero en ese momento. Estas entrevistas se realizaron al dueño actual de la librería, Juancho Pons, sus padres Francisco José Pons y Rosa María Vega y al personal de la librería que lo componen Miguel Ángel Rosel, Manuel Ros, Eva María Gómez, Francisco Javier Osle, Elena Lahoz, Sonia Castellar, Leticia Ibáñez y María José Lahoz. Todas ellas han sido grabadas con su previo consentimiento y transcritas. Esta transcripción ha sido posteriormente redactada con dos objetivos, el primero, suprimir aquella información que nada tiene que ver con el trabajo concreto de la librería y que sólo generaría ruido; y el segundo, su organización para facilitar su lectura. Desde la librería han dado su permiso para su redacción a fin de facilitar no sólo su lectura sino también su comprensión.

2. El sector del libro

2.1. La cadena del libro

En España, el sector del libro constituye un importante motor económico. Según los datos arrojados por el estudio *Cuenta Satélite de la Cultura en España: avance de resultados 2008-2011*¹, este sector aporta al PIB por término medio, el 38,2% del valor económico relativo al conjunto de las actividades culturales. Se sustenta en cuatro pilares básicos: autores, editoriales, distribuidoras y librerías, dependiendo los unos de los otros para mantener el equilibrio del sistema.

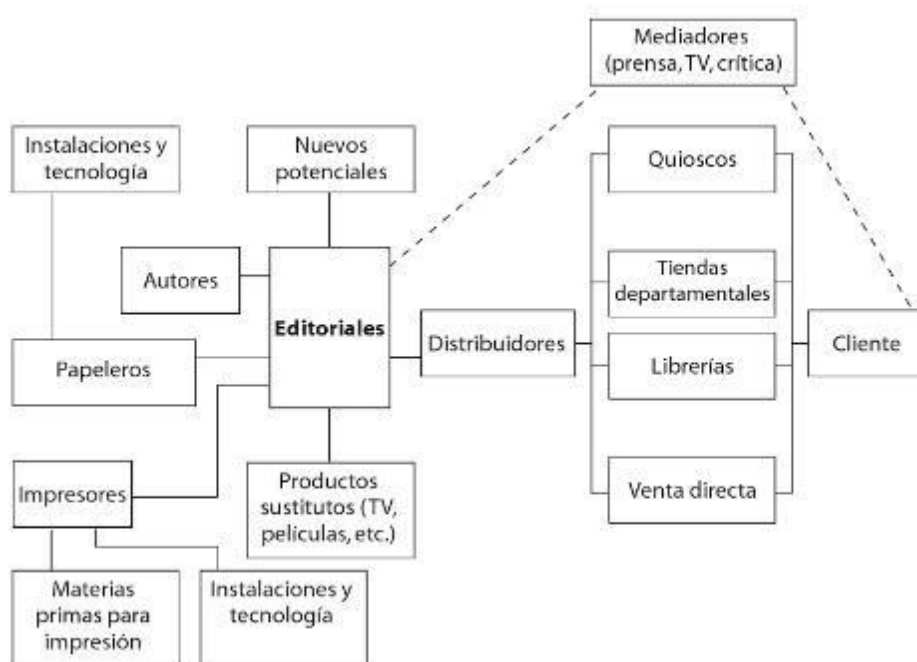


Imagen 1: Cadena del libro.

Fuente: BRUNETTI, Giorgio, et al. *La librería como negocio. Economía y administración*. México: Librería, 2004, p. 3.

¹ CUENTA Satélite de la Cultura en España. Avance de resultados 2008-2011 [en línea]. España: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, 2015. 6 p. [Consultado: 16 octubre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/hrm4b28>

El autor.

El autor según la Real Academia Española (RAE) es “1. *Persona que es causa de algo, 2. Persona que inventa algo, 3. Persona que ha producido alguna obra científica, literaria o artística (...)*”² pero también se le define como “*toda persona que crea una determinada obra sobre la que tendrá derechos protegidos por ley. (...) También es posible representar ante la ley la posibilidad de que dos o más personas hayan participado de la realización de cualquiera de estas actividades; este sería un caso de coautoría. En el caso de que una determinada obra sea creada por encargo, la ley considera como autor al tercero para quien esta se hace*”³. Por norma, el titular derechos de una obra es aquel que crea el trabajo. Aunque sólo las personas naturales o físicas pueden ser consideradas autores, la Ley de Propiedad Intelectual, prevé casos en los que las personas jurídicas puedan beneficiarse de estos derechos. Aquella obra creada por encargo dependerá de su contrato, si en él no figura nada a este respecto, se entenderá que los derechos de explotación han sido cedidos en exclusiva al empresario en el momento de la entrega de la obra. Cuando en una obra participe más de autor se pueden distinguir tres categorías contempladas en la Ley de Propiedad Intelectual en los artículos 7, 8 y 9⁴.

“ - Obra en colaboración: resultado unitario de la colaboración de varios autores. Los derechos corresponden a todos ellos.

- Obra colectiva: creada por la iniciativa y bajo la coordinación de una persona natural o jurídica que la edita y divulga bajos su nombre y está constituida por la reunión de aportaciones de diferentes autores cuya contribución personal se funde en una creación única y autónoma, para la cual haya sido concebida sin que sea posible atribuir separadamente a cualquiera de ellos un derecho sobre el conjunto de la obra realizada. Los derechos corresponden a la persona que edita y divulga bajo su nombre.

² REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (s.f.). *Diccionario de la lengua española (23ª ed.)* [en línea]. Madrid: Real Academia Española, 2016. [Consultado: 16 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/jyct>

³ DEFINICIÓN ABC. *Tu diccionario hecho fácil* [en línea]. 2016 [consulta: 16 de octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/jjwqo8r>

⁴ ESPAÑA. *Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia*. Boletín Oficial del Estado [en línea]. 2014. [Consultado: 28 octubre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/zmsrn7u>

- Obras compuestas: aquella obra nueva que incorpora una obra preexistente sin la colaboración del autor de esta última, sin perjuicio de los derechos que éste correspondan y de su necesaria autorización. En este caso, los derechos son independientes.

La condición de autor es de carácter irrenunciable, no puede transmitirse *inter vivos ni mortis causa*. No se extingue con el transcurso del tiempo así como tampoco entra en el dominio público ni es susceptible de prescripción. Es decir, aunque una obra entre a formar parte del dominio público, el derecho moral de paternidad de la misma permanece intacto.”⁵

La editorial.

La editorial en el sector del libro es “*la casa editora o empresa dedicada a la impresión y distribución de publicaciones (...)*”⁶ pero según Martínez de Sousa⁷ también puede definirse como “*una empresa o entidad que financia, realiza y publica libros o cualquier clase de publicación impresa*”. Tiene dos objetivos principales, captar, preparar y publicar contenidos considerados valiosos, descubrir nuevos autores y dar respuesta a los problemas surgidos de las situaciones culturales, tecnológicas o comerciales actuales y venideras⁸. El editor es aquel que, tras firmar un contrato con el autor, se compromete a publicar su obra y administrarla comercialmente. Sus funciones son la selección de originales, la producción técnica del libro, su lanzamiento al mercado y su difusión⁹. Pueden identificarse además dentro de las editoriales dos tipos de empresa, las editoriales independientes como por ejemplo, Tropo Editores y los grupos editoriales, como Planeta. Los principales grupos en España son Planeta, Santillana, Anaya, Random House Mondadori, RBA, SM y Z. Como puede verse en la siguiente figura, estos grupos engloban varios sellos editoriales.

⁵ FERNÁNDEZ MOLINA, Juan Carlos. “Derechos de autor”. En *Derechos de Autor en plataformas e-learning* [en línea]. 2009 [consultado: 16 de octubre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/79cn3hl>

⁶ PEREZ PORTO, Julián y María Merino. *Definición.de*. 2009 [consultado: 16 de octubre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/h3bhlqs>

⁷ Citado en TRIAY MODREGO, Natalia. *Tropo editores: trayectoria de una editorial independiente*. Zaragoza: Universidad de Zaragoza, 2015. 16 p.

⁸ *Ibidem*. 69 p.

⁹ LÓPEZ YEPES, José (ed). *Diccionario Enciclopédico de Ciencias de la Documentación*. Madrid: Síntesis, 2004. p. 497

GRUPO PLANETA	GRUPO SANTILLANA	GRUPO ANAYA	RANDOM HOUSE MOND.	GRUPO RBA	GRUPO SM	GRUPO Z
- EDITORIAL PLANETA - ESPASA - DESTINO - SEIX BARRAL - CRÍTICA - ARIEL - PAIDÓS - LUNWERG - EDS. DEL BRONCE - EMECÉ - MR - TEMAS DE HOY - MINOTAURO - TIMUN MAS - GEOPLANETA + BOOKET (bolsillo) + QUINTETO (bolsillo) * GRUP 62 * EDITIS (incluye: Clé International Nathan, Bordas Le Robert, Pocket...) + PLANETA DEAGOSTINI, + ALTAYA (coleccionabl.)	- ALFAGUARA - AGUILAR - ALTEA - EL PAÍS-AGUILAR - TAURUS - SALAMANDRA - SUMA DE LETRAS - RICHMOND (educ.) - OBJETIVA (Bras) - PUNTO DE LECTURA (bolsillo)	- ANAYA - ALGAIDA - BARCANOVA - CÁTEDRA - LAROUSSE, VOX - PIRÁMIDE - TECNOS - XERAIS - BRUÑO (infantil) - EDELSA (ELE) - SALVAT (colecc.) - EDICIONES DEL PRADO (fasc.) - ALIANZA ED.	- ARETÉ - BEASCOA - DEBATE - COLLINS - ELECTA - GRIJALBO - LUMEN - MONDADORI - PLAZA & JANÉS - ROSA DELS VENTS - SUDAMERICANA - DEBOLSILLO	- RBA LIBROS - RBA BOLSILLO - GREDOS - MAGRANA (cat) - INTEGRAL - NATIONAL GEOGRAPHIC - MOLINO (juv) - SERRES (infant)	- EDICIONES SM - CRUILLA (inf cat) - ACENTO - PPC (rel / distr)	- EDICIONES B - BRUGUERA - VERGARA - BYBLOS (bolsillo) - ZETA (bolsillo)

Imagen 2: Grandes grupos editoriales españoles. Fuente: PABLO NÚÑEZ, Luis. “Distribución de los sellos más representativos englobados en cada grupo (2010)”. En *Los grupos editoriales españoles y su influencia en la creación de los cánones literarios actuales* [en línea]. Madrid: CSIC, 2010. p. 6 [consultado: 16 noviembre 2016]. Disponible en:

<http://tinyurl.com/hjujrrg>

En 1978 se creó la Federación de Gremios de Editores de España¹⁰, una asociación profesional de derecho privado para la representación y defensa de los intereses generales del sector editorial español. Su programa de actividades implica una relación directa con instituciones públicas con competencias en el ámbito de la cultura, la educación, la economía, el comercio, los medios de comunicación y la colaboración regular con otras asociaciones próximas del sector. Garantiza la participación de editores españolas en ferias internacionales del libro o la edición y difusión de material promocional de las editoriales y los libros. Su objetivo es promocionar una zona libre de comercio para el libro editado en español, la defensa y promoción del español además de la regularización del comercio y la producción del libro.

¹⁰ FEDERACIÓN de Gremios de Editores de España. España, © 2015 [consulta: 16 de octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/zlujl86>

El distribuidor.

Los distribuidores son los intermediarios entre editoriales y librerías. La RAE¹¹ las define como “1. *Que distribuye. (...) 4. Empresa dedicada a la distribución de productos comerciales*”. Distribuyen, en este caso, los libros que la editorial produce a las diferentes librerías que más tarde los venderán. Actualmente en España, son 170 distribuidoras las que mueven libros y revistas por todo el país. Este sector factura casi 5 millones de euros al año y se les señala como una de las claves del éxito o fracaso de los proyectos editoriales. El órgano representativo del sector de la distribución de libros y publicaciones periódicas en España es FANDE (Federación de Asociaciones Nacionales de Distribuidores de Ediciones)¹². Creada en 1979, la forman tres asociaciones: ADILE (Agrupación de Distribuidores de Libros y Ediciones), ANDP (Asociación Nacional de Distribuidores de Publicaciones) y UDNE (Unión de Distribuidores Nacionales de Ediciones). Su trabajo consiste en la representación y promoción del sector de la distribución de ediciones mediante el contacto con otras asociaciones del sector. También con las distintas administraciones públicas y organismos privados, tanto españoles como extranjeros, relacionados con el mundo empresarial en general, el sector del libro y las publicaciones periódicas.

Las librerías.

Finalmente, las librerías que la RAE define como “1. *Tienda donde se venden libros. 2. Ejercicio o profesión de librero (...)*”¹³. El *Mapa de Librerías de España 2014* elaborado por la Confederación Española de Gremios y Asociaciones de Libreros (CEGAL) y el Ministerio de Cultura se refiere a la librería como “*comercio al por menor de libros en establecimientos especializados, excluyendo el comercio al por menor de libro antiguo y de segunda mano*”¹⁴. Brunetti define librería como “*una organización económica cuyo objetivo es proveer servicios de distribución; su papel es distribuir libros efectuando una transformación económica, pues los pone a disposición en los momentos y lugares más adecuados para*

¹¹ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (s.f.). *Diccionario de..., op. cit.*

¹² FANDE. *Federación de Asociaciones Nacionales de Distribuidores de Ediciones*. FANDE © 2015. [consultado: 16 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/gmq3mt5>

¹³ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (s.f.). *Diccionario de..., op. cit.*

¹⁴ *MAPA de librerías de España 2014* [en línea]. Madrid: Observatorio de la Lectura y el Libro, 2014. 96 pp. Disponible en: <http://tinyurl.com/jpxq44d> .

satisfacer la demanda y las necesidades del comprador-lector”¹⁵ enfocando su definición como algo puramente comercial. La Ley del Libro, que se trabajará ampliamente a continuación, reconoce una de las tareas que largamente han efectuado las librerías desde sus orígenes “(...) *tendrán en cuenta a las librerías no sólo como lugares de ventas de libros, sino también en su calidad de agentes culturales*”. La librería es un negocio y es también una institución cultural.

La librería necesita vender su producto para sobrevivir. Dice Virginio Nuñez¹⁶ que “*una librería, si es exclusivamente comercio, a la larga no sobrevivirá, y también, de igual manera, si una librería sólo quiere favorecer sin más la cultura también tiene su final acotado, pues para hacer cultura están las instituciones públicas*”. Pero como señala Francisco Pons¹⁷, anterior dueño de la Librería Pons, en una de las entrevistas que se realizaron para este trabajo “(...) *a estas alturas de la vida no vamos a necesitar argumentar que las librerías son centro de difusión cultural, pero uno no quiere en absoluto olvidar lo que es la esencia. Es un trabajo para ganarse la vida y es una empresa*”.

Una vez claro este punto, es necesario hablar de los diferentes tipos de librería que existen. La tipología va evolucionando con el paso de los años y se realizan con diferentes criterios. En general, no desaparece ninguna si no que aumenta la variedad. Varían según la percepción del autor. La tipología tradicional de Carlos Pascual del Pino¹⁸ es la siguiente:

- Librería general: destinadas a llegar a un público muy amplio a través de un fondo general. Requieren una gran superficie y conviene que estén situadas en zonas céntricas y comerciales.
- Librerías especializadas: poseen un fondo reducido de materias que les permite ofrecer más ejemplares sobre una misma disciplina. Una de las exigencias de este tipo de librería según el autor, es la necesidad de un personal con experiencia en el sector y

¹⁵ BRUNETTI, Giorgio; et al. *La librería como negocio. Economía y administración*. México: Fondo de Cultura Económica de España, 2005. p. 5.

¹⁶ Citado en FRISACH PINA, Alejandra. *Las librerías gráficas en Aragón. “El Armadillo Ilustrado”*. Zaragoza: Universidad de Zaragoza, 2015. 77 pp.

¹⁷ Véase: Anexo A.2.: Entrevistas a Francisco Pons y Rosa María Vega

¹⁸ PASCUAL DEL PINO, Carlos. *La librería. Manual de gestión*. Madrid: CEGAL, 1988. pp. 160-174.

conocedores de la disciplina o disciplinas con la que trabajan. Dentro de este grupo, distingue además varios tipos:

- Librerías especializadas en libro infantil y juvenil
- Librería científica y técnica
- Librería de humanidades
- Librería jurídica y de economía
- Librería de temas regionales
- Librería especializadas en “libros de bolsillo”
- Librerías especializadas en libros sobre las artes y las aficiones
- Librerías de antiguo y de lance

Brunetti identifica y identifican seis tipos diferentes de librerías¹⁹. Tipos tradicionales de librerías concentradas en grupos específicos.

- Librería escolar: se caracteriza por la fuerte estacionalidad de las ventas y su poco marketing. Tienen una forma de comunicación específica y un fondo extraescolar complementario.
- Librería multiespecializada: también conocida como librería de interés general o generalista. Dentro de este tipo existen puntos de ventas muy diferenciados por mercado objetivo, técnicas de gestión y finalidad de la empresa. El fondo típico de una librería de este tipo suele estar constituido por temas de literatura, ensayos, arte, fotografía, diseño, niños, turismo y recreación, informática y novela policíaca y ciencia ficción.
- Librería especializada: busca atraer el interés de un segmento de mercado específico que determina su fondo. Gran parte del éxito de una librería especializada se debe a la selección de la oferta. Cuanto mayor es su especialización mayor debe ser la disponibilidad del librero a aceptar mercancías muy diversas pero relacionadas con el objeto de la especialización.
- Librería de las tiendas departamentales: aquellas localizadas dentro de grandes supermercados, hipermercados... El tipo de clientela y las características de su comportamiento favorecen indudablemente la compra de libros por impulso.

¹⁹ BRUNETTI, Giorgio; et al. *La librería como negocio...*, op. cit. 91-103 pp.

- Librería de quiosco: suelen disponer de poco espacio disponible, un reducido surtido de libros y existe una fuerte relación entre libros y periódicos con la publicación en fascículos.
- La librería de saldos: este tipo de librerías suelen aparecer en los centros de las ciudades y en puntos con mayor afluencia. La reciente aparición de libros super económicos ha provocado un cambio de mentalidad en estas librerías. Están evolucionando pasando de ser “librerías de saldo” a “librerías económicas” dirigidas a los mismos consumidores. Se pueden englobar en este punto, según el autor, las librerías de mitad de precio, las librerías de descuento y la librerías mixtas.

El Mapa de Librerías 2014²⁰ elaborado por CEGAL y el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte utiliza dos criterios para agrupar las librerías:

- Librerías según su grado de especialización
 - Librerías generales de proximidad: fondo inferior a 3.000 títulos. Más del 30% de las ventas se corresponde a una, dos o tres materias o secciones.
 - Librerías generales de fondo: fondo superior a 3.000 títulos y más del 30% de las ventas se corresponde a una, dos o tres materias o secciones.
 - Librerías generales con especialización: entre el 30% y el 60% de las ventas corresponden a una, dos o tres materias o secciones.
 - Librerías especializadas: más del 60% de las ventas corresponden a una, dos o tres materias o secciones.
- Librerías según las ventas anuales de libros
 - Muy grandes: ventas de libros superiores a 1.500.000€ anuales.
 - Grandes: ventas de libros entre 600.000 y 1.500.000€ anuales.
 - Medianas-grandes: ventas de libros entre 300.000 y 600.000€ anuales.
 - Medianas-pequeñas: ventas de libros de entre 150.000 y 300.000€ anuales.
 - Pequeñas-grandes: ventas de libros entre 90.000 y 150.000€ anuales.
 - Pequeñas-medianas: ventas de libros entre 30.000 y 90.000€ anuales.
 - Muy pequeñas: ventas de libros inferiores a los 30.000€.

²⁰ MAPA de librerías 2014 [en línea]..., *op. cit.* p. 67.

En general puede observarse que, aunque algunos términos varíen y algún autor haya añadido algún grupo o subgrupo, los tipos de librería tradicionales se mantienen. Librerías como punto de encuentro y fuente de conocimiento. Distintas unas de otras aun perteneciendo al mismo tipo gracias a sus libreros.

2.2. La profesión del librero

Inocencio Ruiz Lasala la describe en uno de sus escritos “*no existe profesión más noble y sagrada que la de librero, por convertirse en difusor de la cultura (...)*”²¹. Los libreros son fundamentales y es preciso mencionarlos con un apartado propio para completar el concepto de librería. Son los profesionales a su cargo y han evolucionado casi tanto como su negocio. La profesión es tan antigua como el libro tal y como explica Ruiz Lasala “*los primeros vendedores de libros fueron ambulantes, siendo, a la vez editores y comisionistas*”²², están en un proceso de constante evolución. Muestra de ello la aporta la RAE que lo define como “*persona que tiene por oficio vender libros*” pero que antiguamente la describía como “*hombre que tenía por oficio encuadernar libros*”²³. La Ley 10/2007²⁴ de la lectura, del libro y de las bibliotecas lo define como “*persona natural o jurídica que se dedica, exclusiva o principalmente, a la venta de libros al cliente final desde establecimientos mercantiles de libre acceso al público o por cualquier procedimiento de venta a distancia*”. El concepto ha variado considerablemente con el tiempo. Actualmente, la introducción de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el día a día ha mecanizado una gran cantidad de sus procesos.

Un librero debe tener una serie de conocimientos para ejercer su profesión. Señala J. A. Castro en *El librero y su mundo*²⁵ la formación humana, información bibliográfica, publicidad, promoción y marketing, entre ellas. Conocimientos de organización y gestión comercial y el manejo de las nuevas tecnologías.

²¹ RUÍZ LASALA, Inocencio. De librero y de libros. Libris: Madrid, 1994. 51 p.

²² *Ibidem*

²³ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (s.f). *Diccionario de..., op. cit.*

²⁴ ESPAÑA. Ley 10/2007, de 22 de junio, de la Lectura, del Libro y de las Bibliotecas. Boletín Oficial del Estado [en línea]. 2007, junio, nº 150 [Consultado : 27 de septiembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/zxh9otq>

²⁵ CASTRO FARIÑAS, J. A. *El librero y su mundo*. Madrid: Paraninfo, 1963.

2.3. CEGAL

La Confederación Española de Gremios y Asociaciones de Libreros (CEGAL)²⁶, creada en 1979 en el cénit del asociacionismo que se produjo con la llegada de la democracia, reúne a 1.600 librerías de todo país. Su objetivo es defender los intereses de los libreros, la ordenación del comercio del libro y contribuir al enriquecimiento cultural de la sociedad española mediante una difusión eficiente del libro. La pequeña y mediana librería independiente recibe el apoyo de la confederación, reconociéndolas como garantes de la diversidad cultural e ideológica.

Conscientes de los continuos cambios del sector, apuestan por la modernización de la estructura librera y la continua formación de sus asociados, contribuyen con este objetivo a través de servicios que les permiten acceder a seminarios formativos, asesoramiento en temas relacionados con la actividad librera, materiales de promoción...

CEGAL actúa como interlocutor ante las administraciones públicas en defensa del canal librero, además de estar implicada en asuntos clave para el sector encontrándose dentro de sus principales reivindicaciones la defensa del precio fijo del libro. Promueven para el fomento de la lectura actividades como:

- **El Club Kirico**²⁷ para la promoción de la lectura infantil y juvenil. Proyecto nacido del grupo de librerías Kirico con el objetivo de:
 - Fomentar la lectura entre los niños y los jóvenes
 - Proponer desde las librerías libros de calidad
 - Contribuir a la formación de la biblioteca familiar
 - Tejer redes de carácter cultural que permitan crear comunidades de lectores con la librería como referencia.
- **Todos tus Libros**²⁸, portal de búsqueda bibliográfica abierto para lectores de todo el mundo desde la que pueden buscarse todos libros comercializados en España y Latinoamérica.

²⁶ CONFEDERACIÓN Española de Gremios y Asociaciones de Libreros. España: Cegal.es, ©2013 [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/44qtbvj>

²⁷ CLUB Kirico. España: Cegal.es [Consultado: 09 de abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/gp2xhzd>

²⁸ TodostusLibros.com. España: Cegal.es, ©2013 [Consultado: 09 de abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/gspy3vj>

- **Los librereros recomiendan**²⁹, portal sobre libros de CEGAL. Más de 1.200 librereros recomiendan los libros que más les han gustado para que los lectores puedan encontrar en la red las mejores selecciones.
- **Zona Cómic**³⁰, web de recomendaciones de cómics hechas por librereros.
- **Todos tus e-books**³¹,

También desarrolla o participa en actividades destinadas a la mejora e innovación de los procesos librereros:

- **Observatorio de la Lectura y el Libro**³²: es un organismo perteneciente al Ministerio de Educación, Cultura y Deporte a través de la Dirección General de Política e Industrias Culturales y del Libro, que tiene el propósito de analizar permanentemente la situación del libro, la lectura y las bibliotecas en su conjunto tal y como se establece en la disposición adicional segunda de la Ley 10/2007, de 22 de junio, de la Lectura, el Libro y las Bibliotecas.
- **SINLI**³³ (Sistema de normalización e intercambio de documentos comerciales): conjunto de documentos de gestión normalizados existentes, fruto del trabajo y la experiencia de librereros, distribuidores y editores desde finales del año 2000.
- **CSL**³⁴ (Cadena de Suministro del Libro): consiste en una serie de protocolos para normalizar procesos y funciones que se llevan a cabo en la cadena comercial del libro. Su objetivo es mejorar, de forma conjunta, los procesos del tratamiento de un libro desde que sale de la imprenta hasta que llega al lector.

²⁹ *Los LIBREROS recomiendan*. España: Los Librereros Recomiendan ©2014 [Consultado: 09 de abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/ju6kq8e>

³⁰ *CONFEDERACIÓN Española de Gremios*, op. cit.

³¹ *TODOS tus e-books*. España: Cegal.es, ©2013 [consultado: 17 de octubre 2016]. Disponible: <http://tinyurl.com/zj38h8z>

³² *OBSERVATORIO de la Lectura y el Libro*. España: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, ©2016 [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/h28frmx>

³³ “¿Qué es SINLI?” En *FANDE* [en línea]. España: FANDE, ©2014 [Consultado: 09 de abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/huzc8w6>

³⁴ *PROGRAMA para la mejora de la Cadena de Suministro del Libro* [en línea]. España: CEDRO. [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/quabfbu>

CEGAL forma parte de la EIBF (European and International Booksellers Federation) y su representante actual en esta federación es su presidente, Juancho Pons.

2.4. La ley del libro³⁵

Una parte de vital importancia en el mundo del libro son las leyes que lo regulan y que afectan a los cuatro pilares que lo sostienen. La *Ley 10/2007, de 22 de junio, de la lectura, del libro y de las bibliotecas*³⁶ es la base del sector del libro. Está garantizada en la Constitución de 1978 en el artículo 44.1. que señala que “*los poderes públicos promoverán y tutelarán el acceso a la cultura, a la que todos tienen derecho*”. Junto con el artículo 149.2 que indica que “*sin perjuicio de competencias que podrán asumir las Comunidades Autónomas, el Estado considerará el servicio de la cultura como deber y atribución esencial y facilitará la comunicación cultural entre las Comunidades Autónomas, de acuerdo con ellas*”. La ley 10/2007 pretende regular la comercialización del libro y publicaciones afines bajo la premisa de que no es sólo una mercancía. Es un soporte físico que contiene la plasmación del pensamiento humano, la ciencia y la creación literaria, posibilitando la lectura.

En el análisis de esta ley, se hará especial hincapié en el esfuerzo que hace por preservar y reforzar el precio fijo³⁷. Se insistirá también en el valor cultural de los libros y en los ejemplos internacionales, que no se deben perder de vista.

El precio fijo es introducido en Europa en el siglo XIX a través de un acuerdo entre las distintas partes del sector³⁸, fuera de fuerzas políticas o jurídicas. Sirve para preservar la diversidad creativa³⁹ y editorial, permitiendo que persista una complicidad estructural entre los libreros pequeños e independientes y los editores pequeños y de vanguardia, convirtiendo al Estado en garante de la preservación y crecimiento del patrimonio intelectual y cultural de un país. La implantación de la primera ley del precio fijo en Dinamarca supuso un antes y un

³⁵ Véase: Anexo A.1.4: Juancho Pons Vega. La Ley del Libro. Este apartado del trabajo se ha construido sobre la base de la información proporcionada por el entrevistado, que es un firme defensor del precio fijo.

³⁶ ESPAÑA. *Ley 10/2007, de 22 de junio, de la lectura..., op. cit.*

³⁷ Precio de carácter definitivo establecido por el vendedor y sobre el que el comprador no puede influir para que sea modificado.

³⁸ MARTÍNEZ RIVERO, Álvaro. *El precio fijo de los libros*. [en línea]. Madrid: Iustel, 2008. 9 pp. [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/zrq6s3f>

³⁹ RODRÍGUEZ, Joaquín. “El precio fijo del libro, el precio libre del libro”. En: *Los futuros del libro. Libros, editores y lectores en el siglo XXI* [en línea]. Madrid, 2007 [consultado 12 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/jrdyewj>

después. Al empezar a utilizarse con argumentos jurídicos, económicos y culturales, enfrentó los sistemas del precio fijo y el precio libre.

Inglaterra a principios del siglo XX⁴⁰ es, hoy día, un ejemplo claro de las consecuencias de la abolición del precio fijo sobre el sistema general y la red de librerías. El número de librerías independientes ha caído drásticamente, dominando cadenas que compiten por precio, no por variedad o calidad de oferta. Es, en palabras de Alberto Manguel⁴¹, uno de los países bibliográficamente más pobre de Europa (...). No así Francia, que instauró el sistema de precio único con la Ley Lang⁴² en 1981, estipulando que sólo puede realizarse un descuento máximo del 5% sobre el precio determinado por el editor. Es gracias a esto que la red de librerías independientes aún sobrevive. Es descentralizada, densa de publicación y sustenta el pluralismo de la creación y la edición.

Actualmente, hay sólo 1.300 librerías en Inglaterra⁴³, mientras que en Francia, gracias al precio fijo, hay 20.000, de las cuales 3.500 están consideradas librerías independientes, fiscalmente protegidas como tales (Hervé Gaymanrd)⁴⁴.

En Alemania, el sistema de precio fijo para el libro existía desde el año 1888 con un convenio colectivo suscrito por editores y libreros. En 2002, evolucionó hacia una ley que estipula que, durante los primeros dieciocho meses desde la publicación del libro, los precios serán fijos, pero se podrán realizar descuentos del 8 al 15% si son pagados por las autoridades públicas.

Los detractores del precio fijo, enarbolan las ventajas del libre mercado. Se oponen a medidas proteccionistas para salvaguardar la cultura, garantizar la existencia de la redes de libreros o apoyar la edición de obras de lenta rotación y baja demanda. Sus defensores, sostienen que el libro es un bien cultural que requiere de protección frente a las imperfecciones del mercado, del mismo modo que el sistema de producción y el acceso al libro.

Actualmente, los países donde existe el precio fijo son Alemania, Austria, Francia, Grecia, Portugal, Eslovenia, Italia, Dinamarca, Holanda, Hungría y Noruega. Bélgica,

⁴⁰ MARTÍNEZ RIVERO, Álvaro. *El precio fijo...*, *op. cit.*

⁴¹ Citado en SCHAVELZON, Guillermo. El nuevo rol del editor, y el futuro del libro y la industria editorial. *Trama & Texturas*. Trama Editorial, 2013, n°21, p. 50.

⁴² Ley Francesa número 81-766, de 10 de agosto de 1981, sobre el precio fijo de los libros.

⁴³ SCHAVELZON, Guillermo. El nuevo rol del editor, y el futuro del libro y la industria editorial. *Trama & Texturas*. Trama Editorial, 2013, n°21, pp. 47-58.

⁴⁴ Citado en SCHAVELZON, Guillermo. El nuevo rol del..., *op. cit.*

Finlandia, Irlanda, Luxemburgo, Reino Unido, Suecia y Suiza cuentan con un sistema de precio libre.

La *Ley 9/1975, del 12 de marzo* regula el precio fijo en España en el capítulo tercero, sección quinta, artículo 33:

“El precio de venta al por menor de libros al público se realizará al precio fijo que figurará impreso en cada ejemplar; se exceptúan de esta última obligación los libros de bibliófilo, artísticos o análogos y los editados antes de la promulgación de esta Ley. Reglamentariamente se determinarán los descuentos o bonificaciones que puedan aplicarse con ocasión del Día del Libro, ferias nacionales, congresos o exposiciones.”.

Se aprueba en 1990 el *Real Decreto 484/1990, del 30 de marzo*⁴⁵, sobre precio de venta al público de libros, con el que realizan algunas modificaciones motivadas por la integración de España en la CEE (Comunidad Económica Europea). En él se prevén varias exenciones para determinados tipos de libros y la posibilidad de una rebaja no superior al 5%.

Las leyes 6/1997 y 59/1998 aprueban un margen de descuento superior (hasta el 12%) para libros de texto y material didáctico complementario para primaria y secundaria. El *Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio*⁴⁶, de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios, liberaliza el precio del sector de los libros de texto utilizados en la educación primaria y secundaria obligatoria. Provocó el rechazo unánime de las organizaciones profesionales del libro, entre ellos la Asociación Colegial de Escritores (ACE), la Confederación Española de Gremios y Asociaciones de Libreros (CEGAL), la Federación de Asociaciones Nacionales de Distribuidores de Editores (FANDE), la Federación de Gremios de Editores de España (FGEE), y la Asociación Nacional de Editores de Libros de Enseñanza (ANELE).

La autorización de descuentos ilimitados en la venta de libros de texto ha supuesto un quebranto para todo el sistema del libro. Las grandes superficies han aprovechado la

⁴⁵ ESPAÑA. *Real Decreto 484/1990, del 30 de marzo, sobre precio de venta al público de libros*. Boletín Oficial del Estado [en línea]. 1990, abril, nº 95 [consultado: 13 noviembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/hfwd bq9>

⁴⁶ ESPAÑA. *Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios*. Boletín Oficial del Estado [en línea]. 2000, junio, nº 151 [consultado: 13 noviembre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/hrcp48u>

publicidad de los descuentos para la venta de otros productos que exponen a su alrededor. En España, ésta estrategia comercial contraría la ley del libro. El volumen de venta permite obtener condiciones de compra excepcionales a estas cadenas que, sumado a los bajos salarios y la mínima necesidad de personal, supone una ventaja para los grandes comercios en detrimento de las librerías más pequeñas. Dos casos que demuestran que jurídicamente la ley es ambigua en el caso español, son FNAC y Amazon.

En el comercio electrónico, que preocupa a las autoridades europeas comunitarias, se destaca la sentencia del Tribunal de la Gran Instancia de Versalles que condena a Amazon por vulnerar la ley francesa del precio fijo. Durante 2003 y 2005, desde Amazon Francia ofrecían un cheque-regalo de 5 euros a aplicar en compras superiores a 10 euros, si se abría una cuenta en su página web. Desde 2006, el envío gratuito de los libros comprados. El sindicato de libreros francés denunció a Amazon por violar la Ley Lang. Los cheques-regalo constituían una venta con prima que excedía el 5% de descuento máximo aplicable e incurría en competencia desleal hacia los libreros independientes - al igual que FNAC y BookDepository-. El envío gratuito era una venta con prima prohibida, siendo en muchos casos una venta a pérdida⁴⁷ y una práctica desleal de precios.

Con este tipo de prácticas, en Estados Unidos las cadenas hicieron desaparecer a las librerías independientes; hoy queda un 10% de las que había hace 50 años. Al final, terminaron por desaparecer ellas mismas, absorbidas por otras aún mayores. Los descuentos que ofrecen benefician sólo a una pequeña parte de la población y en las grandes ciudades. La medida de actualizar descuentos ilimitados dificulta la comercialización y destroza la red librera, obteniendo cero beneficio el consumidor.

Las grandes superficies como El Corte Inglés, Carrefour, Tesco o Alcampo, utilizan los libros como reclamo para que el cliente entre y a continuación, compre algo más. Esto entra en conflicto directo con el artículo 9.8. de la Ley del Libro *“Sin perjuicio de lo dispuesto en la ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista, los establecimientos comerciales que se dediquen a la venta al por menor, no podrán utilizar los libros como reclamo comercial para la venta de productos de naturaleza distinta”*. Su defensa, es que

⁴⁷ Venta a pérdida es aquella que se realiza por debajo del precio de coste que dicho producto ha supuesto a la hora de ser producido.

para estas cadenas, la sección de libros, es una librería en sí misma, lo cual invalida el argumento.

Lo que sucede en la película "Tienes un email"⁴⁸ es verídico. Una gran librería, que de hecho es una cadena, baja los precios y destroza la pequeña librería infantil de barrio. Sucedió en Estados Unidos pero principalmente en Reino Unido. Esas pequeñas librerías, gran parte de ellas, desaparecieron, las cadenas se adueñaron del mercado. Subieron ligeramente los precios en vez de bajarlos y la diversidad, se redujo. Al no haber más que una librería, el cliente, sólo encontrará aquello que esa librería desee vender. Se pierde la capacidad de elegir.

En una gran ciudad como puede ser Londres, este fenómeno no es tan acusado, han conseguido resistir algunas librerías. Ciudades más pequeñas y pueblos, no han corrido la misma suerte. Waterstones⁴⁹, el gigante que actuó en Reino Unido y que actualmente, ha encontrado la horma de su zapato con Amazon, al utilizar esta las mismas leyes de las que ellos se sirvieron para dominar el mercado. Editores, distribuidores, libreros, escritores y gráficas coinciden que la única forma de evitar que suceda también aquí, es mantener el precio fijo, aunque discrepan en lo referente al libro de texto.

Las librerías en España han resistido gracias al precio fijo, que ha salvado a muchos libros que aunque buenos, no se venden en grandes cantidades. De implantarse el precio libre sufrirán las librerías el mismo destino que en Estados Unidos y Reino Unido. El ejemplo perfecto para lo señalado en el párrafo anterior y que sucedió en ambos países, es la alianza de WHSmith, Haper Collins y Random House. A base de descuentos, arrinconaron y desplazaron al pequeño comercio, colonizando gran parte del mercado. Actualmente, esa estrategia ha beneficiado a Amazon. En Norteamérica existían dos grandes cadenas que habían suprimido todas las librerías independientes. Una cerró hace un par de años y la otra es hoy, un tercio de lo que era. Amazon puede hacer los descuentos que desee y atender las 24 horas, incluso perdiendo dinero, lo que antes se conocía como *dumping*: vender por debajo

⁴⁸ *You've got a mail* [Película]. Directed by Nora Ephron. USA: Warner Bros, 1998.

⁴⁹ Waterstone's es una librería inglesa creada en 1982 por Tim Waterstone y que a finales del 2009 empleaba a 4500 trabajadores en Reino Unido y Europa. Waterstone's ha adquirido desde entonces las librerías Ottakars después de convertirse ella misma en una filial del grupo HMV en 1998. Además de la marca Waterstone's, el grupo HMV es dueño de la librería londinense Hatchards, creada en 1979 y de la cadena irlandesa Hodges Figgis. (Fuente: Colaboradores de Wikipedia. *Waterstone's* [en línea]. Wikipedia, La enciclopedia libre, 2016 [consultado: 13 noviembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/j2m47bq>)

del coste para eliminar competencia, y una vez que se es monopolio o duopolio subir los precios. En España, Amazon ha crecido mucho menos porque tiene el freno del precio fijo. Si el precio fuera libre, en opinión de Juancho Pons, las librerías serían barridas en dos años.

La diversidad cultural necesita que se publique todo o casi todo, pero es difícil hacer entender a la población por qué el precio libre no contribuye a ello. El precio libre es engañoso y hunde a la pequeña y mediana librería. La venta del libro, no implica únicamente el libro como objeto, lo acompañan una serie de gastos. Un descuento del 5% puede no parecer gran cosa inicialmente pero para una librería significa un menor beneficio.

En el sector del libro, la ley del libro, en el artículo 16, establece la obligatoriedad de que en cada comunidad se haga un reglamento, se establezca un régimen sancionador y se cree un órgano encargado. En Aragón, como en todas las demás comunidades autónomas, nadie lo ha desarrollado. El sector está pendiente de las sentencias de FNAC y Amazon, a la espera de su resolución. Actualmente, si una editorial o una librería hacen algo ilegal no está claro a quién se ha de denunciar. Al carecer de precedentes y sin un órgano concreto que se ocupe de ello, existe un gran vacío al respecto.

En Aragón, se ha tratado de sacar adelante, durante años, este reglamento, régimen y órgano pero el ejecutivo, al menos el actual, ha preferido mantenerse al margen. Las librerías son las que luchan para que el precio fijo se mantenga, cuando es el Estado el que debería obligar a mantenerlo.

En España como se ha indicado anteriormente, el libro de texto tiene precio libre según lo estipulado en artículo 10 de la ley que aquí se analiza. Se vendió a la población la idea de que, con este sistema, se abarataría. Pero el tiempo ha demostrado que se trataba de una falacia. No sólo no se ha reducido el precio sino que ha aumentado. Y han desaparecido un gran número de librerías dependientes de la venta de libro de texto porque hoy día las editoriales venden directamente a las Asociaciones de Madres y Padres (AMPAS). Para poder hacer los descuentos que ofrecen, los cuales superan considerablemente los del precio fijo, editoriales y AMPAS suben los precios.

Los editores denuncian⁵⁰ esta solución con la premisa de que es un sistema obsoleto que va en contra de la calidad de la educación. Defienden que son sistemas que resultan contrarios a la adquisición de hábitos de lectura e inciden negativamente en la calidad de la enseñanza. Consideran que los libros de segunda mano son despersonalizados y provocan la

⁵⁰ MARTÍNEZ RIVERO, Álvaro. El precio fijo de los libros. En: *Comentarios...*, op. cit. 9 p.

obsolescencia de contenidos y planteamientos pedagógicos. Se añade además un problema extra en la unidad del mercado, el modelo autonómico queda fragmentado al recibir un trato diferente en la industria según la comunidad autónoma.

La Ley del Libro en España dice que la editorial puede hacer lo que desee con el libro subir, bajar el precio e incluso descatalogarlo. Hasta este punto, el precio fijo se mantiene, una vez descatalogado pasa a precio libre porque ese libro “ya no existe”. El precio fijo del libro dura la vida del libro en España. Algunos países marcan que, durante los primeros seis meses desde la publicación del libro, se aplicará el precio fijo y una vez pasado ese período de tiempo, pasa a precio libre. En Noruega, no está legislado porque han alcanzado a un acuerdo los profesionales del sector. En Dinamarca, Finlandia y Alemania sí está reglado, en los dos primeros el precio es libre, Alemania establece un plazo de precio fijo antes de pasar a precio libre.

La Ley 10/2017, de 22 de junio, de la lectura, del libro y de las bibliotecas, indica en el artículo 9 que:

*"Toda persona que edita, importa o reimporta libros está obligada a establecer un precio fijo de venta al público o de transacción al consumidor final de los libros que se editen, importen o reimporten, todo ello con independencia del lugar en el que se realice la venta o del procedimiento u operador económico a través del cual se efectúa la transacción. Con el fin de garantizar una adecuada información el editor o importador quedará asimismo obligado a indicar en los libros por él editados o importados el precio fijo."*⁵¹.

En el caso de importación, en el artículo 9.2 señala que *"el precio será el fijado por el primer importador y deberá ser respetado por los posteriores salvo en los supuestos previstos en los artículos siguientes"*. La Ley plantea algunos problemas cuando se aplica a situaciones reales como los ejemplos que Pons comenta y que recogemos a continuación.

La editorial fija el precio de un libro pero aquel que lo compra, desconoce si es o no el primer importador. Además, entendiendo "libro" como objeto físico, cada librería que lo compre será el primer importador y según dice la ley *"el precio será fijado por el primer*

⁵¹ ESPAÑA. Ley 10/2007, de 22 de junio..., op. cit.

importador y deberá ser respetado por los posteriores"⁵². Cambridge University Press tiene en Madrid una sede y es, teóricamente, el distribuidor oficial de todas sus publicaciones para España. Traen los libros al país y mandan un Excel a sus clientes con todos los precios. Venden al librero, por tanto, son el primer importador, han marcado un precio y ha de respetarse porque de Cambridge lo han mandado a Madrid y de allí, por ejemplo, a Zaragoza. Pero si Amazon Inglaterra compra el libro a Cambridge en Reino Unido, se convierten en el primer importador por lo que pueden venderlo al precio que desee.

Lo mismo sucede si Casalini⁵³ compra a Cambridge en Reino Unido y vende en Zaragoza. Puede fijar el precio que quiera porque no ha pasado por el primer importador. El librero puede comprarlo a Garners, un distribuidor británico, que lo han adquirido a través de Cambridge. No ha pasado por el primer importador. Todas estas situaciones demuestran que el artículo 9.2. de la Ley del Libro carece de sentido. El libre tránsito de mercancías y personas dentro de la Unión Europea, establecido en el *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*⁵⁴, excluye la obligatoriedad de la compra de libros de Cambridge a Cambridge University Press Madrid. Un librero español puede comprar en una librería de Helsinki si lo desea, nadie puede impedirsele. Las leyes europeas contrarían ese artículo.

Artículo 26.

1. La Unión adoptará las medidas destinadas a establecer el mercado interior o a garantizar el funcionamiento, de conformidad con las disposiciones pertinentes de los Tratados.
2. El mercado interior implicará un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantizada de acuerdo con las disposiciones de los Tratados.
3. El Consejo, a propuesta de la Comisión, definirá las orientaciones y condiciones necesarias para asegurar un proceso equilibrado en el conjunto de los sectores considerados."

POLÍTICAS Y ACCIONES INTERNAS DE LA UNIÓN.
Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

Ha dado lugar a llamativas situaciones en lugares como lo sucedido hasta hace unos años en Alemania, que tenía un 9% de IVA en los libros así como Austria un 6%. La

⁵² *Ibidem*

⁵³ Casalini Libri desde hace más de cincuenta años se dedica al suministro de libros y revistas a bibliotecas e instituciones de todo el mundo, publicados en Italia, Francia, España, Portugal y Grecia. (Fuente: *CASALINI libri*. ©2015 [Consultado: 13 noviembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/haeqyov>).

⁵⁴ Basado en el mercado común europeo, consagrado en el artículo 3.3 del Tratado de Maastricht 1993.

legislación ha cambiado pero antes, el IVA que se se sumaba al precio del libro era el del país de origen. Librerías austríacas, que comparten el idioma, compraban ejemplares a una editorial alemana que después, vendían a Alemania desde Austria. A esos libros, se les cargaba un 9% de IVA. Suponía una significativa diferencia con el descuento, porque vendían desde otro país pero los libros estaban publicados en Alemania. Cuando esta práctica se descubrió, se modificó la legislación vigente para erradicarlas pero no tuvo el éxito deseado ya que, desde Suiza y más tarde Luxemburgo, han vuelto repetirse.

Según el artículo 9.3. de la Ley 10/2007 *"El precio de venta al público podrá oscilar entre el 95 por 100 y el 100 del precio fijo"*, es decir, el descuento máximo que puede hacerse es de un 5%. Pons defiende que la ley debería ser más clara a ese respecto, especialmente con el libro extranjero. Guarda relación con un apartado del punto uno que reza que:

*"Toda persona que edita, importa o reimporta libros está obligada a establecer un precio fijo de venta al público de transacción al consumidor final de los libros que se editen, todo ello con independencia del lugar en el que se realiza la venta (...) Con el fin de garantizar una adecuada información en el editor o importador quedará obligado a indicar en los libros por él editado o importados el precio fijo"*⁵⁵.

Apenas aparece en los libros españoles pero sí por ejemplo en los libros franceses, lo que genera algunas confusiones a los clientes.

Por otro lado, el artículo 9.6 Ley del Libro apunta que *"en los casos de venta a plazos o crédito se podrán establecer diferentes de acuerdo con el respectivo sistema de venta"*. Para una editorial este punto puede resultarle rentable, a una librería en cambio a no ser que busque asegurar la venta o un dinero previo, no le sale rentable.

El librero detallista podrá aplicar precios inferiores al de venta al público, como indica el artículo 10.1.i. de la citada ley *"el librero o detallista podrá aplicar precios inferiores a al de venta al público a los libros editados o importado transcurridos dos años desde la última edición siempre que hayan sido ofertados por los mismo durante un período mínimo de seis meses. La oferta y exposición de estos libros deberá realizarse separada y suficientemente indicada de las de los libros sujetos a precio fijo."*

⁵⁵ ESPAÑA. Ley 10/2007, de 22 de junio..., op. cit.

Las excepciones al precio fijo, se encuentran recogidas en el artículo 11 de la Ley del Libro, el día del libro y la feria del libro, siempre que así lo determinen sus entidades organizadoras y pertenezcan a los sectores de la edición y comercialización del libro. *“Cuando el consumidor final sean bibliotecas, archivos, museos, centros escolares, universidades o instituciones o centros cuyo fin fundacional sea científico de investigación, se puede hacer un descuento de hasta un 15% de precio fijo”*⁵⁶.

La ley del libro, en definitiva, plantea claros problemas que han de ser solucionados, entre ellos la falta de comprobación y de reglamentos. El precio fijo es un tema vital para la mayoría de las librerías, las de barrio y las de las ciudades más pequeñas especialmente. Si el libro de texto no vuelve al precio fijo, continuarán desapareciendo, hasta casi su total extinción.

⁵⁶ ESPAÑA. *Ley 10/2007, de 22 de junio...*, op. cit.

3. La Librería Pons⁵⁷

Como se se explica en el punto anterior, una librería es una organización económica cuyo objetivo es proveer de servicios de distribución. Su papel es distribuir libros efectuando una transformación económica⁵⁸, poniéndolos a disposición en los momentos y lugares más adecuados para satisfacer la demanda y las necesidades del comprador-lector. Es una sociedad humana, constituida por personas que tienen en mente los intereses de la organización. El librero, invierte sus recursos financieros, asumiendo los riesgos correspondientes. Los colaboradores arriesgan su trabajo si la empresa no se desempeña de un modo económicamente equilibrado. Por este motivo cuando se decide apostar por un negocio de este tipo se tienen claros tres objetivos: permanencia, rentabilidad y autonomía. La Librería Pons, negocio familiar que actualmente dirige la tercera generación, es ejemplo de ello como se apreciará a continuación. Es una de las librerías más antiguas y con más renombre de Zaragoza. Generalista en sus orígenes, es actualmente una de las librerías más importantes en España en sus especializaciones de Ciencia, Matemática, Archivística, Biblioteconomía y Ciencias de la Documentación.

3.1. Evolución de la librería

Toda empresa sufre un proceso de cambio continuo e incesante, como explica Brunetti⁵⁹. Compra libros, utiliza los servicios de sus propios colaboradores, contrata servicios externos y elabora una “estructura”, una “máquina” llamada negocio, para poder ofrecerle al cliente un servicio de orientación, selección y entrega que lo satisfaga.

Durante la realización de este trabajo, se ha observado que en la Librería Pons pueden distinguirse una serie de etapas, marcadas no sólo por el factor generacional, sino por las decisiones que marcaron el rumbo del negocio y la convertirían en la gran librería que es hoy día. Estas decisiones provocaron que la fórmula empresarial, evolucionara como se explicará a continuación.

Para entender cómo la librería ha llegado a ser lo que es, es de vital importancia conocer sus orígenes. Cómo empezó Juan Francisco Pons Abejer en el mundo del libro y cómo

⁵⁷ La base para la elaboración de este capítulo la constituye la información proporcionada por el personal de la Librería Pons en una serie de entrevistas que pueden consultarse en los anexos de este trabajo.

⁵⁸ BRUNETTI, Giorgio, et al. *La librería...*, op. cit. p. 5.

⁵⁹ *Ibidem*, p. 7

continuaron la labor sus descendientes. Qué motivó decisiones como la especialización, los cambios de establecimiento y cómo se llevaron a cabo. Esta evolución puede, como hemos señalado anteriormente, dividirse en tres etapas. Marcadas por cada librero que ha regentado o regenta la librería.

A. Inicio de la librería (1951-1968).

Juan Francisco Pons Abejer (Almansa 1909, Zaragoza 1969), fundador de la Librería Pons, adquiere su formación como librero a través de la experiencia que le proporciona trabajar en el sector. En primer lugar, en la Librería La Gasca, supervisado por su dueño Cecilio Gasca, entre 1920 y 1930. Realizó todas las funciones propias del personal que trabaja en la librería.



Imagen 3: Juan Francisco Pons Abejer. Fotografía proporcionada por Francisco Pons León.

A partir del año 1931, tras cerrar La Gasca, entra a trabajar en la CIAP, la

Compañía

Iberoamericana de Publicaciones, que revolucionó el mercado

editorial hispano con una serie de iniciativas adelantadas a su tiempo: los contratos en exclusiva a largo plazo con autores, que dignificaron la profesión de escritor en España, el uso intensivo de la publicidad y la instauración de premios literarios.

En 1936, trabaja, tras la desaparición de la CIAP, en la Librería General como responsable de la sección de humanidades. Hasta que en 1951, decide fundar junto a su mujer María Argeme León González, una librería generalista.



Imagen 4: María Argeme León. Fotografía proporcionada por Francisco Pons León.

Localizada en la calle San Diego, junto a la calle Cádiz, en un local que disponía de unos 50 m² al cual se le había añadido un piso interior⁶⁰. La suma del local y el piso eran, aproximadamente, 110 m². Esta etapa finaliza con la enfermedad del dueño

⁶⁰ Conservaba su forma de piso: tres habitaciones, cocina completa y un aseo en el exterior junto al patio de luces.

en 1960, que provocó la prematura incorporación a la librería de su primogénito, Juan Francisco Pons León.

B. La segunda etapa (1960-1991)

Abarca la trayectoria de Juan Francisco Pons León (Zaragoza 1947-), en la que la librería experimenta una importante transformación. Al frente de la librería en esta etapa están Juan Francisco Pons León y Rosa María Vega de la Serna. La formación de ambos es, esencialmente, autodidacta. Juan Francisco Pons, como se ha citado anteriormente, entró a trabajar en la librería terminado 4º de Bachillerato y habiendo aprobado la reválida, debido a la enfermedad de su padre. Su formación se basa en las enseñanzas de Juan Francisco Pons Abejer y su propia experiencia personal. Además de algunos cursos, sin validez académica, como el recibido en el *Cercle de la Librairie*⁶¹, sobre librerías especializadas, organizado y pagado por los editores franceses. Su objetivo era formar libreros jóvenes, de otros países de Europa, para que llevaran los libros y la cultura francesa fuera de Francia. Rosa María Vega, sin embargo, estudió Enfermería, denominada anteriormente ATS (Ayudante Técnico Sanitario)⁶². Aprendió el oficio de librera tras incorporarse a la librería en mayo de 1970, con ayuda del personal y Juan Francisco Pons. Asistió posteriormente a varios cursos científico-técnicos en diferentes ciudades de España, organizados por un grupo editorial español de origen francés.

⁶¹ Fundado en 1847 a iniciativa de la librería parisina Hebrard con el objetivo de unir a todos los profesionales de la industria del libro. Actualmente es un sindicato profesional. Se encuentra en la calle Gregoire de Tours, donde se localiza el Sindicato de Editores.

⁶² Hasta 1977, cuando las Escuelas de Enfermería se integraron en la Universidad, cambiando no sólo la denominación de ATS (Ayudante Técnico Sanitario) sino también la formación y el concepto de enfermero. (...)

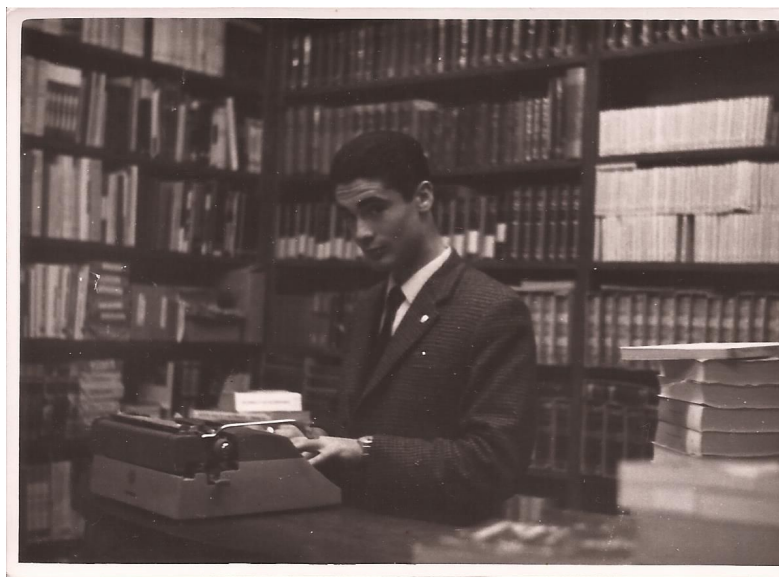


Imagen 5: Francisco Pons León. Fotografía proporcionada por Francisco Pons León

En 1968, se inaugura la segunda librería en Fernando El Católico 41. Un local de 50m² aproximadamente, rectangular, que más tarde ampliarían con un piso en el mismo inmueble. El piso, de 80m² y localizado en el séptimo piso, fue utilizado como oficina. Ese mismo año, la librería de la calle San Diego cerró.

Debido al aumento del trabajo y del personal, la librería se trasladó una vez más en esta etapa en 1978. A Fernando El Católico 37, manteniendo el piso anteriormente mencionado, habilitado como oficina. Más tarde, se amplió el espacio con la compra de otro local en Santa Teresa 53, de unos 60m², destinado a almacén y archivo.

El curso recibido en *El Cercle de la Librairie* decidió la transformación de la Librería Pons, pasando de generalista a especializado, circunscribiéndose a libros de carácter académico, científico y técnico, extranjeros mayoritariamente, debido a que, por la protección del mercado, no se concedían los derechos de traducción de la primera edición inglesa hasta haberse publicado la segunda o tercera. En 1979, la Librería Pons se convirtió en la primera librería de España especializada en Matemática Pura y Aplicada, Métodos Estadísticos, Investigación Operativa y Reconocimientos de Patrones.

Entre 1985 y 1986, reconocidos como la librería más importante de matemáticas de España, deciden adquirir una segunda especialización en Archivística, Biblioteconomía y Ciencias de la Documentación. El factor que decidió esta nueva

especialización, fueron varios artículos publicados por la UNESCO, que señalaban la importancia de la creación de nuevas bibliotecas en el país. Y que al ser totalmente opuesta a la primera, ofrecía un amplio abanico de opciones.

La que puede entenderse como tercera especialización fue planteada por una empresa americana, Kraus Reprint. Se dedicaba a rellenar los huecos de las colecciones de instituciones y universidades. Propuso a Juan Francisco Pons, la posibilidad de ser su agente en España y él aceptó. Pero pocos años después se complicó la situación al abandonar la empresa el proyecto. El librero optó por, proyecto en mano, visitar a las dos empresas que junto con la americana lideraban el mercado en esos momentos. Era un proyecto atractivo, tenían contactos y clientes, sólo faltaban unas buenas condiciones de trabajo, que los alemanes ofrecieron. De este modo la tercera especialización siguió adelante con SCHMIDT Periodicals, con un éxito tal, que la empresa alemana junto a su socio PSC Periodicals compró Kraus Reprint.

La cuarta especialización, se orientó a la localización de libros antiguos, raros y curiosos.

Juan Francisco Pons y su mujer, Rosa María Vega, tenían como objetivo convertir la librería en más que un catálogo con novedades que recibir regularmente. Creían en la importancia del factor humano a la hora de seleccionar proveedores. Por este motivo, el matrimonio dividió el trabajo de forma que, Rosa María permanecía en la librería al cargo de la tienda física y Juan Francisco viajaba por las distintas ciudades de España, especialmente a aquellas con universidades. Presentaba las novedades a los clientes y ofertaba su producto, al tiempo que prestaba un servicio a las editoriales extranjeras. Al visitar anualmente las diferentes instituciones y universidades, podía ofrecer a estas editoriales, carentes de estructura propia en España, la promoción de su fondo.



Imagen 6: Rosa María Vega. Fotografía proporcionada por Francisco Pons León.

C. Etapa actual (1994 -)

Aunque el mayor de los hijos del matrimonio de Juan Francisco Pons y Rosa María Vega mostró interés desde niño por el sector, no fue hasta terminar la carrera de Administración de Empresas en ICADE (Universidad Pontificia de Comillas) en 1994, cuando Juancho Pons Vega (Zaragoza 1973-) se incorporó oficialmente a la librería. Contaba ya entonces con una amplia experiencia, adquirida tras varios años ayudando en el negocio familiar y acompañando a su padre a distintos eventos relacionados. A ello hay que añadir su trabajo durante tres meses en la empresa PSC (Periodicals Service Company & Schmidt Periodicals GmbH⁶³) en Estados Unidos. Esta empresa se dedica a la compra-venta de fondos retrospectivos de publicaciones periódicas y reprints, y cuenta con más de 54 años de experiencia.

Uno de los cambios más importantes de la librería, se produjo cuando la continuidad del negocio familiar fue segura. Juan Francisco Pons León, a cuyo nombre figuraba la empresa, realizó los trámites para convertir la librería en una sociedad mercantil de carácter familiar, una sociedad limitada⁶⁴. Habían decidido que, de no haber continuador ofrecerían la librería a los trabajadores por una cantidad simbólica, si estos no aceptaban, hubieran cerrado por jubilación.

Adquirieron un nuevo local en la calle Félix Latassa, número 33, a través de una subasta y realizaron las reformas pertinentes para, el 1 de julio de 1999, instalarse definitivamente.

⁶³ *SCHMIDT Periodicals GmbH & Periodicals Service Company*. ©2016 [consultado: 16 de octubre de 2016]
Disponible en: <http://tinyurl.com/huhlzkw>

⁶⁴ Sociedad mercantil con personalidad jurídica cuyo capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones y en la que los socios no responden personalmente por las deudas sociales.



Imagen 7: Juancho Pons Vega. Fuente: Google.

La Librería Pons actual cuenta con un local de 228.66 m², adquirido en el año 1997 y localizado en la calle Latassa 33. Cuenta con una distribución alejada de las librerías generalistas. La Librería Pons realiza sus ventas a través de la oficina no en la tienda. Los clientes no se personan en el establecimiento, sino que solicitan que les envíen los libros. De ahí que el espacio dedicado a la tienda (48.90 m²) sea menor que el dedicado al de oficina (62.45 m²), aunque superior al del almacén. El local, como se ha mencionado anteriormente, fue reformado y organizado, con idea de que fuera lo más funcional posible, atendiendo completamente a las necesidades del trabajo a realizar. Se traduce esto, por ejemplo, en una segunda puerta de entrada a la derecha, junto al despacho uno (sin estar conectados) para la recepción y salida de mercancías evitando la tienda, un pasillo que conecta directamente al almacén.

Cuando se realizó la reforma, el almacén de 39.76 m², se ajustó a las necesidades del momento, como el resto del local. Los dos despachos tenían sentido al trabajar padre e hijo en la librería, siendo el más grande para el dueño en aquel momento, Juan Francisco Pons y el contiguo, el de su hijo Juancho.

(1961), J. D. Lindquist (1974) y D. Bernstein (1984) distinguen en sus trabajos tres etapas en la formación de la imagen de un negocio⁶⁷:

- Personalidad, que en este caso sería la especialización y las personas a su cargo.
- Identidad, el grupo de medios usados para proyectar su personalidad en el ambiente como las actividades de promoción y las facilidades ofrecidas que más adelante se explicarán.
- Imagen, como la percepción que otro individuo adquiere mediante la personalidad y la identidad transmitida. El apellido Pons ya era reconocido en el mundo del libro en ese momento.

Analizando la evolución de la Librería Pons, pueden identificarse también las cuatro etapas señaladas por Tiziano Vescovi⁶⁸ para la formación de la imagen de un negocio: imagen deseada, imagen comunicada, imagen comparada e imagen percibida como se explica a continuación:

- La Librería Pons definió qué imagen deseaba, estudió el mercado y se decidió por dos líneas de especialización.
- Comenzó a realizar acciones específicas de comunicación de la imagen de la librería como visitas a clientes, participación en ferias, prestación de nuevos servicios...
- Al compararla con otros competidores, se ha fortalecido y destaca entre ellas.
- Actualmente, es una librería reconocida a nivel nacional e internacional. Los clientes tienen una idea clara de qué ofrecen, cómo lo ofrecen y de la calidad de su trabajo.

3.3. Logotipo

Los logotipos de la Librería Pons no tienen ningún significado especial. Se desconoce el motivo por el que el más antiguo lo forman siete libros ordenados algunos hacia arriba y otros hacia abajo. El actual, sin embargo, aunque carece de un significado concreto, es obra de Fermín Ochoa Huarte que les ayudó a acondicionar la librería en Félix Latassa. Él les ofreció la idea y ellos la aceptaron con gusto.

⁶⁷ BRUNETTI, Giorgio; et al. *La librería como...* op. cit. p. 172.

⁶⁸ Citado en BRUNETTI, Giorgio; et al. *La librería como...*, op. cit. p. 175.

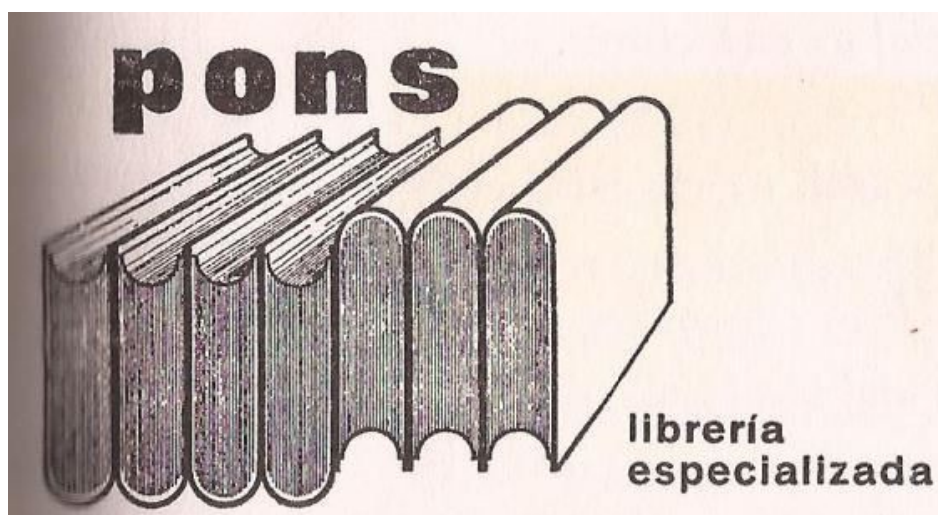


Imagen 9: Antiguo logo. Fuente: Juancho Pons Vega.



Imagen 10: Logo actual. Fuente: Juancho Pons Vega.

3.4. Gestión de clientes

Como se ha mencionado anteriormente, la Librería Pons suministra publicaciones españolas y extranjeras en cualquier formato (impreso, electrónico, en línea...). Algunos de sus clientes son bibliotecas universitarias y departamentos, bibliotecas públicas, museos y otras instituciones públicas y privadas.

Tomando como referencia el libro español y el extranjero, pueden distinguirse los siguientes tipos de clientes:

- Libro español:
 - Clientes que otorgan más importancia a la necesidad de mantener una buena red librera en su ciudad y por tanto, piden a librerías de sus respectivas zonas.
 - Clientes que prefieren tener el menor número de proveedores posible, aunque en su ciudad faciliten el proceso. Compran el libro extranjero y el español al mismo proveedor, la Librería Pons en este caso.
- Libro extranjero:
 - Clientes que prefieren pedir los libros directamente a Reino Unido a través de un gran distribuidor, competencia directa de la librería. Ofrecen un precio más bajo, sin gastos de envíos, con descuento y factura sin IVA. Cuando necesitan una serie de facilidades y el gran distribuidor se niega, acuden a la librería.
 - Clientes que piden todo a la librería aunque el resto del año den un precio ligeramente superior. Compensan el precio con el trato, las atenciones y las facilidades que ofrecen durante todo el año.

Pero esta no es la única clasificación que puede hacerse de los clientes. Dentro de las universidades pueden identificarse tres tipos con tres ejemplos claros: la Universidad Pública de Navarra, la Universidad de Zaragoza y la Universidad de La Coruña.

- En la Universidad Pública de Navarra hay dos clientes, “adquisiciones” y “revistas”, ambos con código propio. Se mandan catálogos, promociones y propuestas a un solo lugar. Ellos son quienes deciden qué profesores y qué departamentos recibirán la información y la librería recibirá los pedidos de un solo centro, a los que colocará sus propios códigos de referencia pero indicando un solo punto de envío. Este sistema evita la duplicidad y controla los fondos de los que disponen los profesores. No puede hacerse ningún pedido que no lleve su referencia, ni provenga de su dirección de correo electrónico.
- La Universidad de Zaragoza, sin embargo, tiene clientes comprendidos por áreas y cada profesor dispone de su propia cuenta.
- La Universidad de La Coruña representa un modelo intermedio. Se divide por facultades y la biblioteca central. Las bibliotecas de cada facultad gestionan todo los trámites, hay una única persona al cargo en cada una

Para las librerías las ventajas de un modelo sobre otro son claras. Si la Universidad Pública de Navarra decidiera cambiar de proveedor, se perdería por completo como cliente. Si en el modelo de la Universidad de Zaragoza un departamento decidiera no comprar, se perdería un departamento únicamente. En el modelo de La Coruña, si una facultad decide no comprar, se ha perdido esa facultad, no toda la Universidad.

Por otro lado, se encuentra el caso concreto de Cataluña. Tras la creación del Consorcio de Bibliotecas Universitarias de Cataluña (CBUC)⁶⁹, que gestiona el Consorcio de Servicios Científicos y Académicos de Cataluña (CSUC), las librerías se han visto obligadas a precatalogar los libros para poder vender en la comunidad. El CBUC se encarga del Catálogo Colectivo de las Universidades de Cataluña (CCUC), un catálogo con más de 5 millones de títulos que da acceso a más de 10 millones de documentos físicos. Es de vital importancia debido a que incorpora los fondos de las bibliotecas miembros del CSUC, de otras bibliotecas asociadas y de varios museos catalanes y valencianos. Es imprescindible precatalogar los libros si se pretende vender una cantidad considerable en Cataluña.

La Librería Pons se vió obligada a ceder en este punto debido a que su mayor cliente en Cataluña, la Universidad Rovira i Virgili, lo exigía para poder seguir comprando a la librería. El requisito indispensable para precatalogar para el CBUC es doble: la persona que las realice ha de estar titulada en Biblioteconomía y ha de realizar un curso en Barcelona para aprender a manejar los programas que ellos utilizan.

La peculiaridad de estos libros en el proceso natural que siguen los libros dentro de la librería es simple. Todos los gestiona la persona titulada en Biblioteconomía. Ha de introducir los ISBN en el programa que el CBUC proporciona y de estar ya catalogado, únicamente ha de insertar una etiqueta que indique su destinatario. Apunta el número de registro en el libro y continúa proceso. Si no lo está, debe crearlo, realizar una serie de pasos en la creación del registro con la ayuda de Worldcat⁷⁰ y la lista de encabezamientos en catalán. Su lista de encabezamientos de materia está en catalán pero puede utilizarse la de la Biblioteca del Congreso para conseguir el término exacto.

⁶⁹ CSUC. Barcelona: CSUC, ©2016 [consultado: 11 septiembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/j5od4fb>

⁷⁰ La red más grande de contenidos y servicios de las bibliotecas del mundo. La biblioteca de WorldCat se dedica a proporcionar el acceso a sus recursos en la web. (Fuente: *Worldcat*. OCLC, ©2016 [consulta: 16 de octubre de 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/jbx4laq>)

El curso que exigen que realice la persona a cargo de la precatalogación, enseña cómo funciona el programa. Incluye prácticas para coger soltura y es completamente en catalán. Desde el CBUC piden además, que se les dé a conocer la cantidad de libros que solicita cada sitio y se les mande la suma total. Quieren saber con exactitud cuántos libros se han catalogado y/o enviado.

Dentro de la librería, a cada cliente se le asigna un código diferente dependiendo de la ciudad. Cuentan con un archivo en el que cada uno dispone de su carpeta, organizadas por provincias y dentro de las provincias por las distintas instituciones dentro de cada una. En cada carpeta figura toda la información que se ha sacado de o para un cliente, organizada en tres subcarpetas: pedidos, cliente y facturas pagadas.

- Pedidos: el pedido más reciente estará arriba y una vez que el libro se ha recibido se tachara de la lista para señalar que ha llegado.
- Cliente: todos los correos que se hayan producido por alguna reclamación. Se guarda por si en algún momento hacen alguna consulta y como justificante de su realización.
- Facturas pagadas: aquellas que el cliente ya ha pagado ordenadas de menor a mayor.

Por otro lado, la librería recibe también visitas de los clientes aunque suelen ser muy pocas. Es por este motivo por el que en la zona de tienda disponen de alguna de las novedades del momento.

3.5. Análisis de las ventas

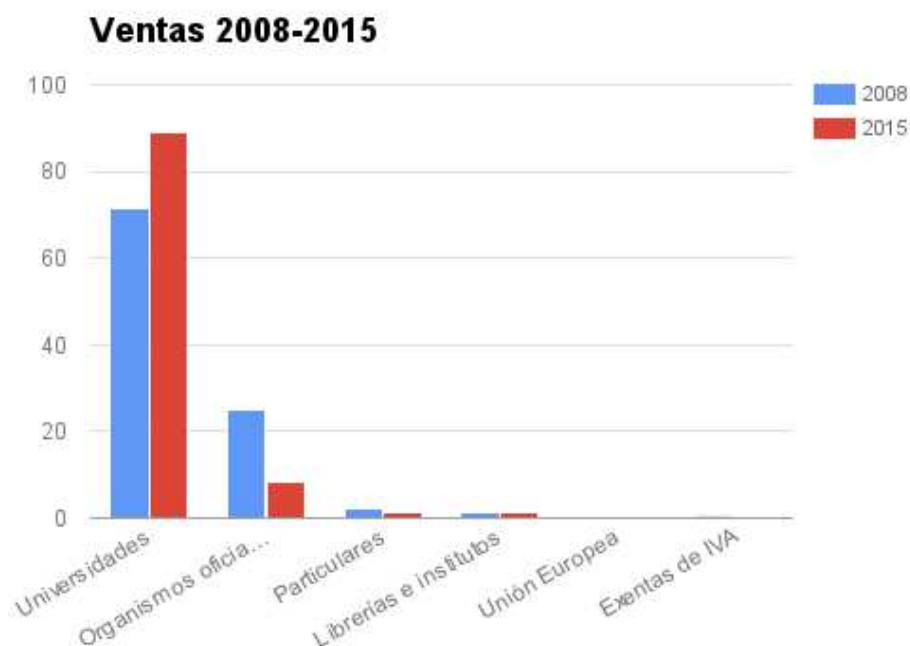


Figura 1: Comparación de ventas 2008-2014. Fuente: Juancho Pons

Las ventas de la librería han variado considerablemente a causa de la inestabilidad económica del país. Puede apreciarse la diferencia comparando las ventas de 2008, el inicio de la crisis y 2014. Si bien es cierto que en particulares, librerías e institutos apenas se aprecian variaciones. Los organismos oficiales, que engloban todo lo público que no es universidad, son los que acusan una mayor reducción, con una bajada del 26,83% a un 7,98%. La Biblioteca Nacional, la Biblioteca Colombina en Sevilla, el Archivo General de Indias, el Archivo de la Nobleza de Toledo, la Biblioteca de Galicia, las Cortes de Aragón, la Biblioteca de Cataluña que en el apartado de clientes se engloban dentro de organismos oficiales, son algunas de las instituciones y organismos que carecen actualmente de presupuestos. Las universidades, sin embargo, pese a haber sufrido también importantes recortes en sus presupuestos, concentran las ventas de la librería en 2014 con un 90% y un 83,69% en 2015.

Por otra parte, realizando esta comparación con la cantidad de libros vendidos españoles y extranjeros, puede apreciarse que salvo algunas oscilaciones, se mantienen estables. El

aumento en el libro español entre 2008 y 2011, se debe a que en España librerías como Mundiprensa y Díaz de Santos⁷¹, cerraron.

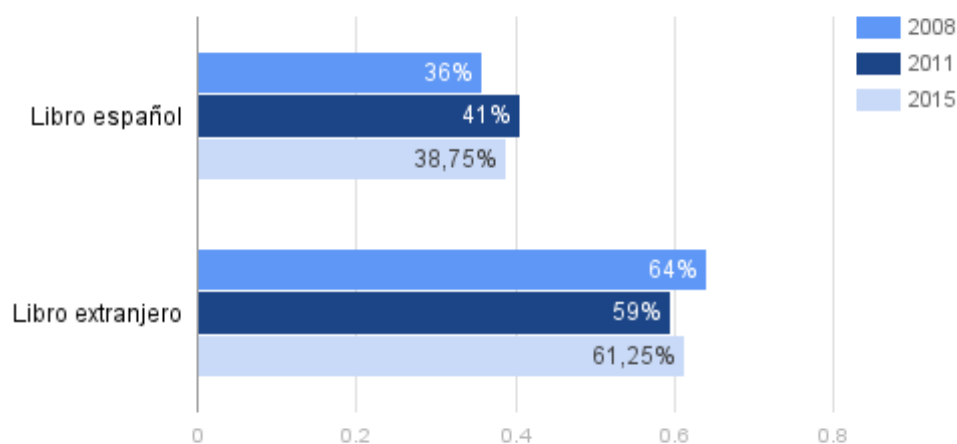


Figura 2: Comparación ventas libro español y extranjero. Fuente: Juancho Pons

Es importante señalar que la Librería Pons no sólo vende de libros de sus dos especialidades. Buscan libros de cualquier especialidad si el cliente lo solicita y además, ofrecen una amplia gama de servicios. Estos servicios complementan la función original de la librería, dándole un mayor alcance y mejorando su oferta:

- Gestión de peticiones de libros electrónicos
- Servicio de información bibliográfica
- Servicio de búsqueda de obras de anticuariado y segunda mano
- Oferta de libros raros y curiosos
- Servicio de búsqueda de números, volúmenes y años completos de revistas impresas
- Gestión de las suscripciones a revistas

La oferta completa de la librería se encuentra recogida en el anexo B. En él, se desarrolla con mayor profundidad cada apartado junto con las condiciones especiales que

⁷¹ Editorial con librería, la agencia de suscripciones más importante del país y la librería científico técnica más importante de España con sede en Santiago, Sevilla, Barcelona y Madrid.

aplican a sus pedidos y sus excepciones. En el apartado de “gestión de servicios” de este trabajo se realizará explicará con detalle los procesos para su realización.

3.6. Gestión de compras y ventas

La librería opera a través de un servicio preselectivo a la hora de las compras⁷². Supone la selección previa por parte del librero de aquellos libros que, a su juicio, son más interesantes para sus clientes. Tiene el inconveniente de que hace necesario extremar el control sobre toda información en forma de listas, catálogos, boletines, fichas y relaciones de obras lleguen a su poder. A cambio, permite crear ficheros de novedades debidamente clasificadas, hacer ofertas más concretas a los clientes, elaborar listas y boletines bibliográficos. En la mayor parte de los casos, hasta que el cliente no realiza un pedido, el libro o libros no se compra. Esto se debe a su especialización. Los libros que usualmente solicitan los clientes son de temas extremadamente concretos. No se venden con facilidad o en gran número.

Los pedidos llegan a través de correo electrónico a excepción de alguno en papel. Lo ideal es que en el mensaje figure el ISBN y el título. Cuando el primero falla, el proceso se complica. Muchos clientes tienden a poner el título en español pese a estar publicado en inglés y carecer de traducción, otras veces es una parte de un libro, un artículo, etc. Una vez se localiza el libro, se tramita a través de un sistema de gestión propio en el que se introducen los datos. La Librería Pons carece de una base de datos integrada debido a que un gran porcentaje de su trabajo implica material extranjero. Es inviable con los millones de libros que teóricamente venden, contar con una base actualizada al 100%. Suplen este problema realizando búsquedas en otras bases de datos como PubEasy y la British Library e introduciendo en su sistema el libro solicitado. Es un trabajo muy manual, los pedidos se introducen uno a uno y una vez a la semana se mandan.

3.6.1. Sistema de gestión

El sistema de gestión de la librería es el programa informático con el que trabajan todos los miembros del personal. Diseñado para satisfacer las necesidades de la librería, es simple, con poco colorido y muy funcional. En él se genera al introducir los datos del título

⁷² PASCUAL DEL PINO, Carlos (Coord.). *La librería. Manual... op. cit.*

solicitado, un número de pedido. Dentro de la ficha que crea, en el que figurará este número, se introduce el ISBN y el resto de datos de manera manual: proveedor, lugar de envío... Todo con sus códigos específicos. El precio del título dependerá de las condiciones que la librería tenga con la editorial.

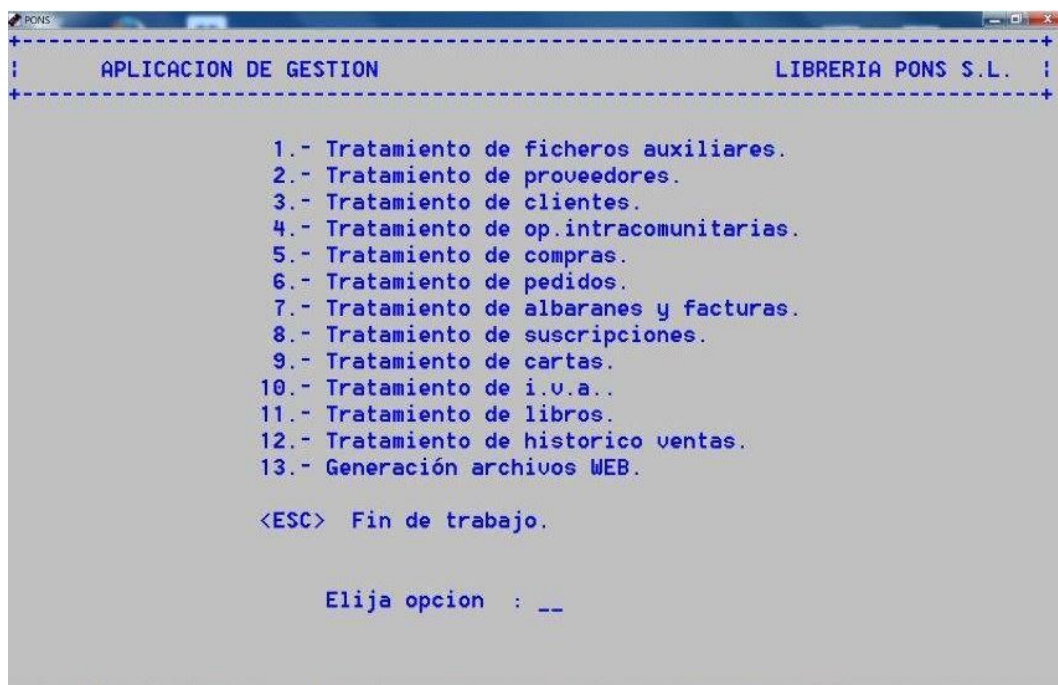


Imagen 11: Aplicación de gestión. Fuente: Juancho Pons Vega.

La Librería Pons cuenta con una lista de editoriales⁷³, “Listedit”, en la que se recogen aquellas que distribuyen sin exclusividad y con la que ofrecen precios oficiales añadiendo únicamente el IVA correspondiente. La librería asume los gastos de envío. Los pedidos se introducen uno a uno durante la semana. El viernes, tras reclasificarlos, ya que pueden haberse producido cambios, se saca un listado ordenado por proveedores y dentro de proveedores, por clientes. Este listado servirá para generar los pedidos realizados por Internet. Se seleccionarán todos para crear un fichero de texto que indica a qué distribuidor y qué libros han de mandarse. Es importante que el año de publicación aparezca ya que puede suceder que el cliente solicite una edición concreta, más o menos actualizada.

El pedido pasa por varias manos dentro de la librería, ya que los pasos a seguir dentro del proceso se dividen entre el personal. Por este motivo, idearon una serie de códigos simples, intuitivos que agilizaran el trabajo. Cuando llega a la librería un pedido, se imprime

⁷³ Véase: Anexo B. Listedit

el correo recibido. En el documento generado se utiliza un sistema marcas, si el precio está escrito en lápiz, es el precio original, si está en bolígrafo es el que la librería aplica. Si el libro no se ha publicado pero se conoce la fecha de venta, se colocará en negro o azul la fecha y a su lado, una tilde indicando que el cliente ha sido avisado.

Una vez mandados los pedidos, la respuesta del editor suele ser la factura, con la que se entiende está tramitado y de camino. Cuando se reciben en la librería, un miembro del personal los identifica y relaciona con sus respectivas facturas. Se comprueban los presupuestos y una vez se autorizan, la persona dedicada a la facturación comenzará a realizar los albaranes y facturas necesarias. Buscará el número de pedido y actuará de una forma u otra según el cliente. Algunos piden que todo se realice a través de albaranes y una factura al mes, otros solicitan que cada pedido vaya con su correspondiente factura. Si un cliente pregunta el estado del pedido, únicamente se ha de acudir al sistema de gestión y a la carpeta del cliente. La excepción en todo este proceso se encuentra en todo lo relacionado con Cataluña. Como ya se ha indicado, todos los libros que se les vende han de estar precatalogados previamente en su sistema. La librería cuenta con una persona que los cumple y realiza este paso del proceso antes de seguir el curso normal. Es decir, terminada la facturación, la persona que ha identificado los pedidos en un primer momento, realiza una nueva revisión, coloca la etiqueta correspondiente y lo pasa al almacén donde se preparará para su envío.

3.6.2. Página web

La Librería Pons cuenta con una página web desde la que los clientes pueden buscar y solicitar aquellos títulos que se han ofrecido en alertas y boletines. Es una sistema de compra que complementa al telefónico y el correo electrónico. Su interfaz es simple y busca facilitar su manejo, el único requisito que tiene el cliente para comprar desde aquí es registrarse. Cuando se accede a la página web, esta le recibe con un cuadro de búsqueda tal y como puede observarse en la siguiente imagen:

Imagen 12: Inicio página web. Fuente: *Librería Pons*. Zaragoza: Librería Pons [consulta: 31 octubre 2016].
 Disponible en: <http://tinyurl.com/gksywwq>

Una vez realizada la búsqueda, ofrece los resultados y la posibilidad de ver una ficha detallada de cada uno. Esta ficha ofrece los datos más relevantes del libro y la posibilidad de pedirlo a la librería. La página permite pedir varios títulos de vez. Seleccionando la opción “solicitar”, el título se guarda en la lista de pedido que aparecerá cada vez que seleccione a esa opción. La lista de pedido puede modificarse, permite elegir la cantidad de ejemplares que se desea y también eliminar aquellos que no sean de interés. Una vez esté la lista confeccionada debe volver a presionarse el botón antes mencionado e introducir usuario y contraseña para confirmar el pedido.

01 LIBRERÍA PONS 02 TIENDA 03 EDITORIALES 04 CONTACTO

Ciente: Clave:

Autor: ISBN 10:

Título: ISBN 13:

Año: Encuadernación:

Ficha detallada

Autor:	ORERA ORERA, Luisa (Editora)
Título1:	La biblioteca universitaria.
Año de publicación:	2005
Precio:	33,50 € (I.V.A. Incluido)
Páginas:	477
Encuadernación:	R
ISBN 10 dígitos:	9788497563499

[Volver](#) | [Solicitar](#)

LIBRERÍA PONS, S.L. | C/ Félix Latassa, 33 | 50006 Zaragoza (SPAIN) | P.O. Box 10348 | pedidos@libreriapons-zaragoza.com | 976 554 920

W3C XHTML 1.0 W3C CSS t.a.w. AAA

Imagen 13: Ficha detallada web. Fuente: *Librería Pons*. Zaragoza: Librería Pons [consulta: 31 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/gksywwq>

Desde la pantalla de inicio puede realizarse directamente la búsqueda y el pedido pero también da acceso a otras partes de la web. La barra superior de la página cuenta con cuatro elementos. El primero es donde la librería se presenta así misma. Describe los servicios que puede ofrecer a sus clientes, sus especializaciones y con qué empresas y editoriales trabaja. El segundo es la página de inicio y el tercero, llamado “editoriales”, ofrece un listado alfabético de todas las aquellas con las que trabajan, indicando de qué países son. El cuarto permite ponerse en contacto con la librería vía web.

El botón “novedades” que parpadea en la pantalla de inicio abre una nueva ventana con otra web dedicada exclusivamente a las novedades. Las alertas bibliográficas se publican en ella desde agosto de 2011. Siguen un orden cronológico que las más recientes encabezan pero además, permite en la barra lateral derecha buscar títulos concretos y todas las alertas de cada sección. Incluye un formulario en la barra lateral derecha para solicitar información sobre libros concretos y el acceso a las alertas organizadas por meses en el apartado “archivos”. Las entradas se analizarán más adelante en el apartado dedicado a las alertas bibliográficas.



Imagen 14: Detalle de web de novedades. Fuente: *Librería Pons Novedades*. Zaragoza: Librería Pons [consulta: 31 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/h3ocllp>

3.6.3. Gestión administrativa

La gestión administrativa comprende todos aquellos aspectos dentro el ámbito laboral, contable, comercial, financiero y fiscal. En un negocio es una de las tareas de mayor importancia. Por ese motivo, en la librería varias personas se encargan de manejarlos. Una persona se encarga de registrar todas las facturas en el sistema de gestión y de cotejar los albaranes. Todos los meses hace el Intrastat 349, que recoge el IVA de todas las facturas extranjeras ya que, al no llevar IVA español, es necesario justificarlo a Hacienda. Se trata de

una declaración informativa con todas las introducciones y expediciones de bienes dentro de la Unión Europea. Al mandar un libro o recibirlo desde España, la factura lleva IVA en ambos sentidos. Cuando se produce fuera de la Unión, hay un IVA de aduana y cuando es en la Unión Europea, de acuerdo con el “Tratado de Schengen de libre tránsito de mercancías y personas”, las mercancías no pueden ser paradas en aduanas. Se ha de presentar una declaración informativa para la realización de unas estadísticas. Figuran todas las facturas de proveedores de la Unión Europea y todo lo que la librería les vende. Debe ser registrado y una vez al mandado a la Agencia Tributaria.

Las cuentas de compensación también son de su competencia. Son aquellas que se crean con las facturas de libros que se van a recibir pero que no se mandan con ella. El cliente adelanta el pago de esa factura y de ese dinero la librería va descontando los libros que piden. Van enviándose con albarán y con un control estricto de que todo esté facturado. Se revisan todas las facturas pendientes y comprueban que los pagos se han realizado. El martes actualizan los datos de las divisas.

El archivo de nulas lo componen aquellas facturas que los clientes anulan y rehacen bien porque un libro ha llegado defectuoso, no lo quieren o lo han pedido pero ya lo tienen. Cuando esto sucede, se realiza un abono de esa factura, se hace una rehecha quitando el libro o con un abono cancelando la factura. Otra persona se encarga de la facturación, algo mecánico que se hace con los libros que llegan a la librería todos los días. Este proceso puede dividirse en cinco apartados: facturación mensual, facturas especiales, rehacer facturas, facturas proforma y facturas urgentes.

Las gestiones con los bancos, se dividen entre tres personas, una de ellas el propio dueño de la librería, que es quien más tarde lo pasará a contabilidad. Se presta atención a las fechas y cuándo se han de realizar los cierres cada mes. Registro de cobros, el paso de los extractos del banco, proveedores extranjeros, IRPF, IVA, gestión de nóminas y organización interna de los trabajos de la librería son algunos de las tareas comprendidas en este apartado.

3.6.4. Las bases de datos

Las librerías utilizan varias bases de datos para localizar los libros que sus clientes desean. No se valen únicamente de las novedades que periódicamente van llegando, si no que necesitan consultar de vez en cuando más allá de sus propios catálogos para satisfacer la demanda. La Librería Pons, especializada como es con un servicio preselectivo a la hora de la

venta, basa gran parte de su trabajo en la búsqueda y revisión de estas bases. Existen distintas bases de datos a nivel nacional y extranjero. En España puede decirse que las mejores y más completas bases de datos son la Agencia Oficial del ISBN, el Depósito Legal y Todostuslibros.com.

En el pasado, la Agencia Oficial del ISBN era gestionada por el Estado. La administración pública era la encargada de tramitarlo. Actualmente es gestionado por la Federación de Gremios de Editores de España y por diversos motivos, no funciona correctamente dando lugar a incorrecciones. Por otro lado, el Depósito Legal debería ser una buena base de datos a consultar en todo lo que a libro español se refiere. No lo es debido a la falta de actualización de sus registros.

Todostuslibros.com, sin embargo, es un espacio creado desde la Confederación Española de Gremios y Asociaciones de Libreros (CEGAL) para encontrar libros comercializados en España. Pueden realizarse búsquedas sobre más de un millón y medio de referencias, de los cuales pueden indicar dónde comprar un total de 996.527 libros. Ofrecen datos reales de las ventas en librerías españolas. Funciona dentro de CEGAL en Red (CeR)⁷⁴, una herramienta tecnológica fundamental para la gestión eficaz de las librerías españolas. Y es una de las mejores bases de datos por seis motivos:

- Permite obtener la ficha bibliográfica completa de un título con datos de calidad para que se consulte vía web o se descargue en el propio programa de gestión.
- Informa acerca de quién distribuye una editorial o un título concreto e indica si tiene existencias.
- Ofrece visibilidad a la librería en el portal público todostuslibros.com
- Muestra las ventas reales de un título en el conjunto de las librerías asociadas a CeR. Cada semana genera una lista con los cien títulos más vendidos.
- Permite conocer qué otros libros han comprado los clientes que han adquirido un título.
- Muestra qué librerías tienen el título que se busca, muy útil para libros agotados o descatalogados.

⁷⁴ “CEGAL en Red” [en línea]. En: *CEGAL.es*. España: CEGAL, ©2013 [consultado: 10 noviembre 2016]
Disponible en: <http://tinyurl.com/gutj2wr>

En lo referente a libro extranjero las bases de datos cambian según el país que quiera consultarse. Para Reino Unido y Estados Unidos, una de las bases más completas es PubEasy, que ofrece en tiempo real las existencias de una serie de editoriales y distribuidoras británicas de libros americanos. Informa de precios, disponibilidad e incluso información sobre el título que se desee y permite comprar desde su página web. Sirve para saber si están o no disponibles los títulos, el descuento que pueden llegar a tener y si hay restricciones de mercancía. Este sistema engloba las editoriales británicas más importantes, está actualizado y no suele tener errores. Es, junto al catálogo de la Biblioteca del Congreso de Estados Unidos, la mejor fuente de información en lo que a libros se refiere. La librería, sin embargo, no lo utiliza para realizar pedidos porque entra en conflicto con su propio sistema de gestión

En el resto de Europa apenas hay bases de datos que mencionar. Alemania carece de una base de datos gratuita de libros y la que hay es insuficiente. Para consultar y buscar libros, se acaba recurriendo directamente a las webs de las editoriales o a Amazon. Amazon no es un recurso que la librería desee utilizar pero en muchas ocasiones, no queda opción. Las grandes editoriales disponen de páginas webs completas, con información detallada. Aunque no todas funcionan en condiciones. Las pequeñas editoriales, sin embargo, no suelen contar con ello.

No existe una base de datos europea porque hay países donde las editoriales o la federación de libreros ha creado una base de datos propia y hay que pagar para acceder a ella. Es una forma más de financiación por lo que no están dispuestos a participar en crear una común.

3.6.5. Oferta editorial

La Librería Pons trabaja con un amplio número de editoriales como puede verse en el anexo C: “Listedit”. Tienen diversos acuerdos para ofrecer los mejores precios a sus clientes. Las ventas dependen en gran medida de las editoriales y las condiciones y/o facilidades que estas ofrecen. Muchas ofrecen la posibilidad de pedir libro a libro (en papel o pdf) o por paquetes temáticos completos en los que por norma, se aplica un 15% de descuento en la suma total de los libros pedidos. Todas tienen particularidades, especialmente respecto al

libro electrónico⁷⁵, al no haber un sistema estándar para su venta, cada editorial sigue su propio sistema. Entre ellas pueden destacarse varias a modo de ejemplo⁷⁶:

- John Wiley, exige que se realice un pedido inicial de 20 títulos o de un valor de 3.000\$. Una vez realizado este pedido, podrá hacerse uno a uno. Dada la situación actual, para conseguir cumplir ese requisito es necesario juntar varios clientes. Agrupar a todos los profesores que quieran comprar, poner a su disposición un listado con los libros disponibles y moverlo por la universidad para que, en un plazo de quince días, decidan qué quieren comprar.
- Taylor & Francis, es un grupo editorial que agrupa también las editoriales Routledge y CRC Press. Tienen un catálogo de más de 24.000 libros electrónicos y trabajan de forma similar a John Wiley. Envían un listado de libros y ofrecen un margen de entre dos y tres semanas para que elegir qué libros se desea. Sin compromiso, mandan un presupuesto con el que deberá confirmarse o no el pedido. Exigen que se realice un pedido mínimo inicial de 25 títulos en la primera compra.
- Cambridge University Press sigue el mismo patrón que las dos anteriores.
- Springer Verlag sólo vende paquetes temáticos. La librería conseguía habitualmente un pedido de matemáticas y estadística para una universidad de entre 12.000-13.000€ al año. Se renovó durante varios años hasta que la editorial decidió hablar directamente con el cliente y hacer una oferta mejor.
- Elsevier al igual que Springer Verlag, es una editorial muy activa en el trato con los clientes. Quieren saber siempre qué cliente pregunta por sus precios para ponerse en contacto con por su cuenta.

3.6.6. El personal

Una librería, como cualquier otro negocio, requiere mucho trabajo para salir adelante y ser rentable. Un buen servicio, una buena oferta y una gran capacidad de adaptación son vitales para que, dada la situación actual, continúe dando beneficios. Para ello, es necesario un personal implicado en el negocio, formado y capaz. Debido al reducido número de personas que trabajan en la librería, cada individuo desempeña una combinación de

⁷⁵ Véase Anexo D. Oferta de libros electrónicos

⁷⁶ Véase: Anexo A.1. Entrevistas: Entrevistas a Juancho Pons Vega.

funciones, de modo que sus papeles tienden a ser no especializados, aunque manteniendo algunos componentes de especialización⁷⁷. Dejando su coordinación a manos del librero titular, el dueño de la librería en este caso. Hoy día en la Librería Pons, contando a su dueño, trabajan ocho personas, todas ellas con una amplia experiencia en el sector. Algunas de estas personas llevan gran parte de su vida trabajando allí, por lo que aunque no posean una titulación específica orientada al sector, poseen el conocimiento que sólo la experiencia otorga. Si hubiera que clasificarlos por la función que desempeñan dentro de la librería, se haría en tres tipos:

- Administrativos, su trabajo está orientado al control económico y financiero de las actividades de la librería: facturación, contabilidad, trato con bancos, etc.
- Atención al cliente y promoción que implica toda actividad de comunicación con los colaboradores y públicos externos de la librería. Cada uno se ocupa de un grupo de clientes, definidos por sus pedidos y son sus personas de referencia en la librería.
- Almacén y recepción, encargados de la gestión del almacén y de la recepción de los pedidos y preparación de envíos. Realizan todas las comprobaciones necesarias antes y después, certifican que todo está en orden.

3.6.7. Distribución y almacenamiento

La distribución incluye el almacenamiento, la gestión de inventarios, transporte, localización de puntos de venta⁷⁸. El stock en la librería es mínimo y no está informatizado en su totalidad. Aún así, la librería recibe depósitos, que son entradas de libros de alguna editorial o editoriales para su venta, libros cuyo pago no se adelanta. Envían los libros y en la librería se ofrecen y venden, cada tres meses estos depósitos se liquidan. Aquello que se haya vendido es lo que se abonará a la editorial o distribuidor pertinente; en base a ello, si han tenido buenas ventas o no, se decidirá si se reponen.

Se ha buscado sistemas para abaratar costes en relación al transporte. A nivel nacional se realizó un estudio exhaustivo del mercado para conocer la mejor oferta en cada comunidad autónoma. A nivel internacional, en el caso de Reino Unido y Estados Unidos, se llegó a un acuerdo con la empresa PRISMA. Ellos reúnen todos los pedidos que la librería hace a las

⁷⁷ BRUNETTI, Giorgio; et al. *La librería como...*, op. cit. p. 231.

⁷⁸ ESPINOSA, Roberto. Marketing Mix: las 4PS. En *RobertoEspinosa* [en línea]. [Consulta: 31 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/j7jde5e>

editoriales de ambos países y realizan un sólo envío con todos ellos a la librería. Al enviarlos a PRISMA en vez de a la librería, se abaratan costes ya que Reino Unido y Estados Unidos los libros tienen un precio generalmente más bajo porque venden más, hay un mayor índice lector y las tiradas pueden ser menos arriesgadas.

3.7. Gestión de otros servicios

3.7.1. Libros de segunda mano

La Librería Pons comenzó a ofrecer la búsqueda de libros de segunda mano por el encargo de un cliente que pidió una serie de libros publicados por Julio Caro Baroja. No tiene una forma específica de trabajo ya que puede variar según el cliente. Algunos indican desde un principio que si algo de lo que solicitan está agotado, se busque inmediatamente de segunda mano y se le ofrezca. Otros prefieren que se les avise primero para decidir si les interesa o no. Una vez el título se localiza, se pone precio y se ofrece al cliente. En ocasiones, se elabora un informe con todas aquellas incidencias que puedan surgir para que el cliente, si lo solicita, pueda estar informado en todo momento del estado de su pedido.

3.7.2. Servicio de anticuariado

Denominado también “servicio de búsqueda de números, volúmenes y años completos de revistas impresas”. Este servicio, que en su momento llegó a ser considerado la tercera especialización de la Librería Pons, comenzó en la segunda etapa del negocio. No tiene ya la importancia de sus orígenes. Aquellos que necesitaban cubrir sus “huecos” ya lo han hecho. Este servicio se divide en varios apartados:

- “Fondos completos”, gracias a los cuales creció de manera exponencial la librería. Consistió en llenar bibliotecas enteras de España con estos fondos como las de la Universidad de La Coruña, la Universidad de Vigo...
- “Rellenar huecos”, consiste en proporcionar al cliente el número o volumen que les falta. La librería lo busca y si lo encuentra se lo ofrece. Consiste en llenar los huecos de las colecciones, bien con números nuevos o usados.
- “Suscripción menos uno”, este apartado soluciona uno de los grandes problemas de las editoriales. La empresa con la que la librería trabaja para ofrecer este servicio,

SCHMIT Periodicals, guarda ejemplares del penúltimo número editado de las revistas de varias editoriales. La librería actúa en este caso como intermediario.

Este último apartado es lo que actualmente continúa funcionando. Pierde fuerza sin embargo, con las suscripciones en línea. Estas suscripciones dependen de diversos y acuerdos y por norma, dan acceso a todo lo anterior.

3.7.3. Gestión de suscripciones

Las suscripciones consisten en ofrecer al cliente la gestión de una o varias de sus suscripciones. La librería ejerce de intermediario entre cliente y editor. Cuando este servicio comenzó a ofrecerse, se preparaban unas fichas en la que figuraban:

- Anverso

<ul style="list-style-type: none">○ Datos del cliente○ Revista○ Proveedor○ Códigos<ul style="list-style-type: none">■ Cliente■ Proveedor
--

- Reverso

<ul style="list-style-type: none">○ Número de factura○ Fecha de registro e factura○ Precio<ul style="list-style-type: none">■ Precio de coste■ Precio del editor■ Descuento del editor
--

Actualmente, estas fichas continúan utilizándose aunque se ha integrado una nueva herramienta de trabajo. A través de varios Excel organizan la información que puede ser de interés para los clientes como el precio de la revista. Controlan de esta forma qué es lo que llega, la única manera de saber si el cliente está recibiendo la revista, es cuando reciben la factura ya que algunas revistas se envían directamente a los clientes, otras se reciben primero en la librería.

La editorial remite las facturas a la librería. Una vez realiza este pago, a no ser que se produzca algún imprevisto, el cliente recibe la revista. Estos imprevistos suceden con relativa asiduidad. Proveedores que no mandan las revistas, correos que se extravían o paquetes que no llegan. Cuando estas situaciones se producen, el cliente solicita a la librería que realice una reclamación. La dificultad de este servicio no radica en el trabajo en sí, si no en su volumen. Una persona dentro de la librería gestiona las más de 5.000 suscripciones. Ha crecido de forma exponencial los últimos años. Ha pasado de suponer el 8-10% de las ventas a ser la mitad de la facturación de la librería.

3.8. Actividades dedicadas a la promoción

Para un negocio del tipo que sea, las actividades de promoción son de vital importancia. Deben darse a conocer y marcar diferencia con la competencia directa. No en vano, la publicidad es una forma de presentar y promover ideas, bienes o servicios por parte de una fuente bien identificada. La Librería Pons desde su fundación ha tenido presente la importancia de promocionarse. Si bien es en la segunda generación donde se observa un mayor desarrollo.

Selección bibliográfica

Utiliza el correo directo, es decir, es una actividad que envía contenido publicitario específico para los consumidores objetivo. Realizan en la librería una selección bibliográfica de las novedades sobre las materias de su especialización. Matemáticas y afines, biblioteconomía, ciencias de la documentación, humanidades, etc. Aunque llegado el caso, si el cliente lo solicita podrá hacerse de cualquier materia.

Alertas bibliográficas

La selección bibliográfica permite tener en una base de datos todo lo que el cliente puede necesitar y con ello, elaborar alertas bibliográficas. Estas alertas, consisten en reunir una serie de libros o libro, que desde la librería consideren que puede ser de interés para el cliente. Son una o dos hojas, con entre uno o tres libros, según la importancia que tengan. Originalmente se hacían en papel, de tamaño cuartilla y de una o dos carillas únicamente. Una portada con el logotipo, datos de contacto y la fecha además del título de la obra. En el interior, el autor o autores del libro junto su precio y el índice de la obra para que el cliente tenga una idea más clara de los temas que abarca la obra.

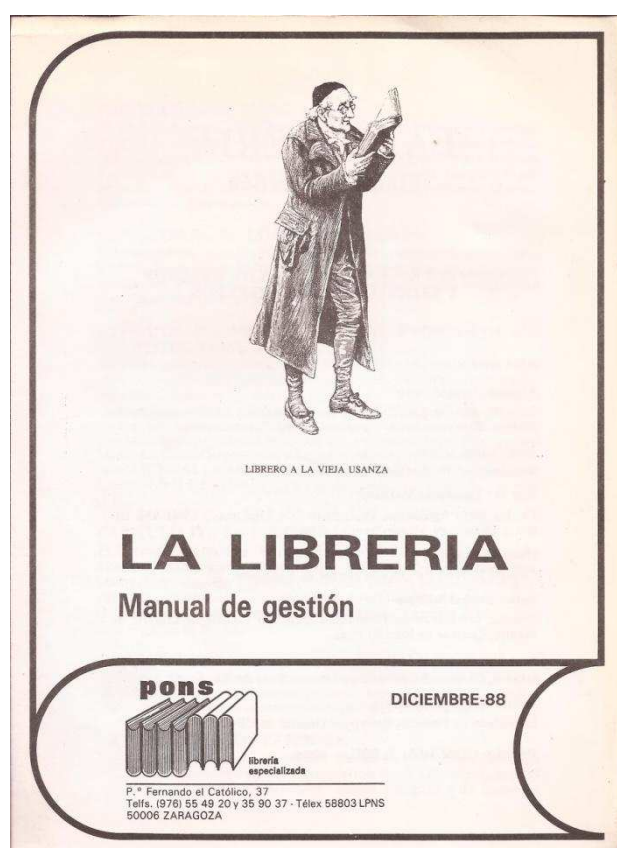


Imagen 15: Alerta bibliográfica. Fuente: Juancho Pons Vega.

Actualmente las alertas se envían por correo electrónico, su contenido no ha variado en exceso. Incluye una breve descripción de la obra y un extracto del índice pero el resto de los datos se mantienen como puede observarse en la siguiente imagen:



Imagen 16: *eMailing*. Fuente: Juancho Pons Vega.

Pero las alertas no llegan únicamente vía correo electrónico. Se encuentran también localizadas en dentro de su página web como se ha señalado en uno de los apartados anteriores. La información que ofrece es la misma que la se envía por correo, únicamente varía su presentación.



Imagen 17: Selección bibliográfica. Fuente: *Librería Pons Novedades*. Zaragoza: Librería Pons [consulta: 31 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/h3ocllp>

Boletines

Todas las alertas bibliográficas que se generan se recopilan junto con otros títulos de interés. Con ellos, se elabora un listado cada estación del año, mínimo en verano e invierno. Un listado bibliográfico de matemáticas, probabilidad e historia de la ciencia que se divide por bloques según su temática. Hay dos tipos de boletines de novedades, el Boletín de Matemáticas (BM) y el Boletín de Bibliografía y Bibliofilia (BL). Dentro del BM se introducen cuando hay exposiciones la selección de libros que formarán parte de la mismas. El nombre no varía pese a ser un boletín especial porque la exposición se realiza en dos lugares concretos que más abajo se detallarán. Manteniendo la misma clasificación se evitan posibles confusiones y complicaciones. Se realizan también unos listados de obras facsímiles

raros y/o antiguos, difíciles de encontrar en su edición original y listados por comunidades con obras nuevas. La novedad en los listados por comunidades, es que en ellos se ofertan obras que no han sido publicadas en la propia comunidad y que por ende no han recibido a través del depósito legal. Es importante señalar que a lo largo de los años también se han hecho boletines de otro tipo, especializados en otras materias como obras de referencia, bibliografía informática...

Estos boletines se realizan desde 1979. El primero que se imprimió puede verse en parte en la siguiente imagen y en su totalidad en los anexos. Su formato no ha variado en exceso con el paso de los años. Tenían tamaño cuartilla, 14,57 x 20,91 cm y se realizaban con más asiduidad que en la actualidad. Este cambio en su periodicidad se debe a las alertas bibliográficas y a las necesidades del momento. Además de su cabecera con el logotipo, dirección y teléfono de contacto, el listado contaba con los datos básicos de cada libro como puede observarse: autor, título, precio, formato y precio. Durante años, el secreto de la librería fue no incluir entre ellos el ISBN. Actualmente la idea sigue siendo la misma pero dejó de hacerse en formato tradicional⁷⁹ y se pasó al digital. Dentro del propio boletín los únicos cambios que se aprecian, como puede observarse en la imagen 15, es la modernización de la cabecera, la presentación de la lista, ahora organizada en columnas y numerada, el cambio de pesetas a euros y la introducción del ISBN⁸⁰.

⁷⁹ El último boletín en papel data de octubre de 2007.

⁸⁰ Ambos boletines se encuentran recogidos en su totalidad en los anexos junto con algunos más de ejemplo.

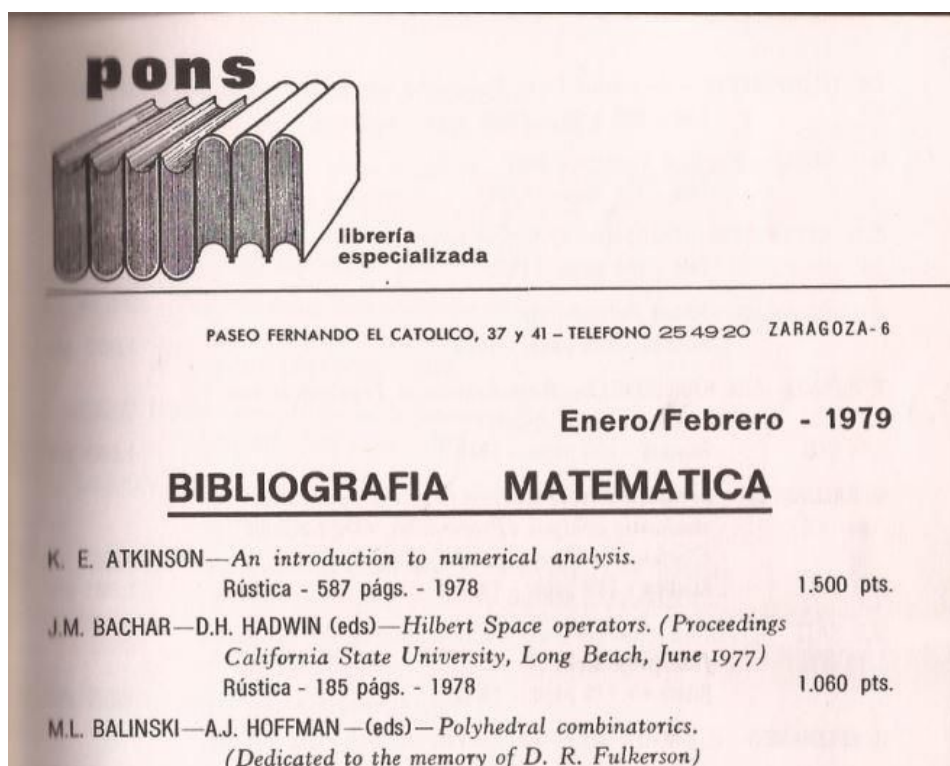


Imagen 18: Primer boletín de Matemáticas (BM) 1979. Fuente: Librería Pons

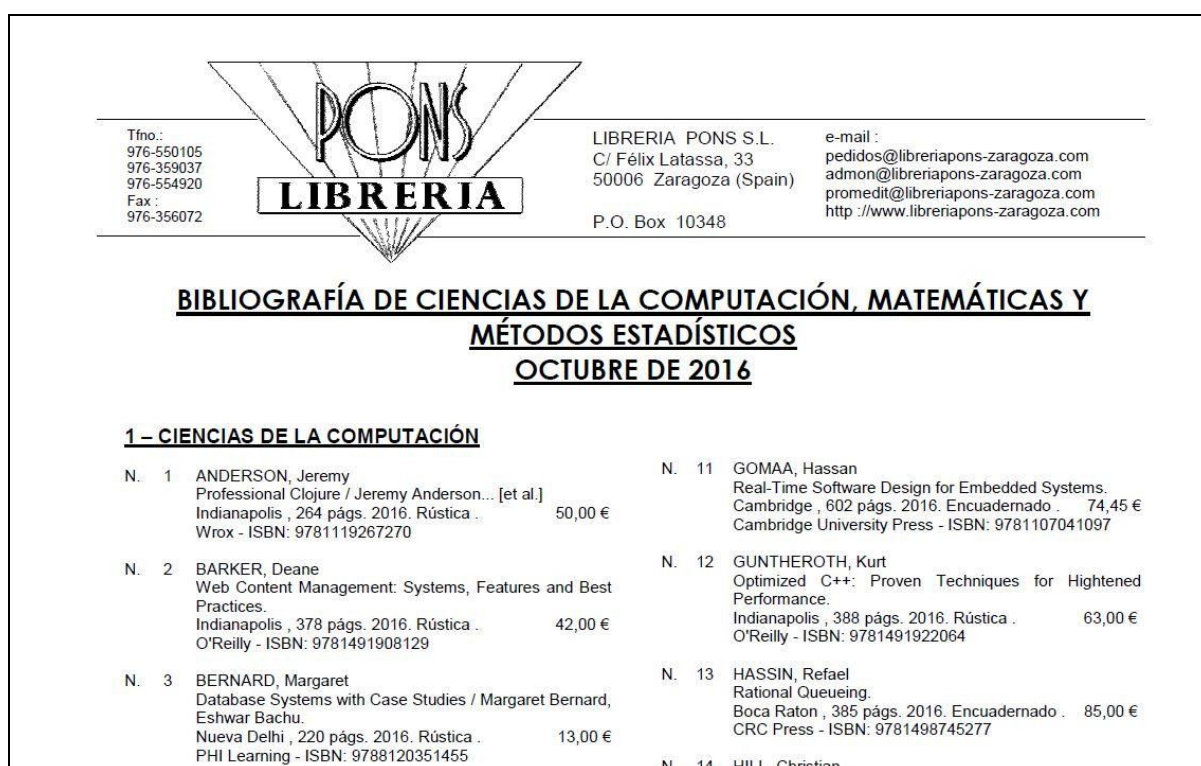


Imagen 19: Boletín de matemáticas actual. Fuente: Librería Pons

Exposiciones

Dos veces al año (julio y septiembre) la Librería Pons organiza una exposición de matemáticas en Zaragoza y Logroño. Es una forma de promocionar las ventas y acercar el producto al cliente. Su objetivo es estimular la compra y tiene como principales características la temporalidad, los objetivos de ventas a corto plazo, los beneficios evidentes e inmediatos para el consumidor, la diferenciación de productos similares y la animación del punto de venta.

El proceso de organización es siempre el mismo. Una vez se plantea, se preselecciona los libros que pueden ser de interés. Antes de pedirlos a las editoriales, se establece contacto con la persona pertinente en la universidad, el director en el Departamento de Matemáticas de la Universidad de Zaragoza y el de la Universidad de La Rioja. Acuerdan horarios, fechas, y la sala a utilizar. Debe disponerse de un área suficientemente grande como para permitir la permanencia de un número relevante de personas sin crear obstáculos en su flujo. Una vez concretados estos tres puntos y enviada una carta formal solicitando los permisos, se procederá a la selección y pedido.

Conforme los libros llegan a la librería, se catalogan e incluyen en un listado que figurará dentro del BM de ese mes. La cifra no puede superar los 160 títulos. La iniciativa de las exposiciones permite que los clientes puedan ver de primera mano las novedades. Se basan en la idea de que, aunque las editoriales ofrecen una información muy detallada a través de Internet. Dar la oportunidad al cliente de tener el libro en mano y decidir si lo quiere o no, es necesario y tiene éxito.

Visitas o venta personal

Es uno de los métodos de promoción que la Librería Pons más ha utilizado a nivel nacional e internacional. Con la transformación que sufrió la librería de generalista a especializada, sus dueños comprendieron que era necesario un cambio en su forma de promoción. Este sistema es una forma muy selectiva de comunicación⁸¹ que permite al librero adaptar el mensaje a las necesidades específicas de un comprador individual o a una situación de compra especial. permite una mejor interacción entre las partes y una comunicación interactiva. Resulta muy adecuada para una librería especializada, ya que permite concentrarse en un mercado específico. Francisco Pons León recorrió la universidades

⁸¹ BRUNETTI, Giorgio; et al. *La librería como..., op. cit.* p. 204.

españolas con su oferta. Visitaba a los clientes una vez al año mínimo, según su localización incluso cada tres meses.

Ferias

Francisco Pons León asistía desde más de dos décadas a la Feria del Libro de Frankfurt. “*Frankfurter Buchmesse*”, la mayor feria comercial de libros del mundo, que tiene lugar cada año a mediados de octubre. Es un evento muy importante desde el punto de vista editorial ya que en ella se desarrollan importantes actividades relacionadas con el sector: negociaciones entre libreros y editoriales, negociaciones sobre derechos de venta en todo el mundo, etc. Actualmente, su hijo y actual dueño, Juancho Pons continúa asistiendo todos los años.

4. Conclusiones

La realización de este trabajo sobre la Librería Pons nos permite formular las siguientes conclusiones:

- ❖ Creada en 1951, en su trayectoria pueden distinguirse tres etapas, marcadas no sólo por el cambio generacional sino por el cambio de tendencia:
 - 1951-1968. Juan Francisco Pons Abejer, tras una variada formación desde los 11 años en distintas librerías de la ciudad, funda junto a su mujer María Argeme León González, la Librería Pons, una librería generalista.
 - 1947-1991. Juan Francisco Pons León, comienza aprender el oficio de librero de manera prematura debido a la enfermedad de su padre. La librería continuó siendo generalista hasta finales de los 70, fechas en las que el fundador de la librería falleció y Rosa María Vega de la Serna se incorporó al negocio al unirse en matrimonio con Francisco Pons. Es en este período en el que se produce la transformación de generalista a especializada orientada hacia lo académico, científico y técnico.
 - 1991 - . Juancho Pons Vega comenzó a trabajar en la librería a media jornada en la universidad y a jornada completa nada más terminarla. Durante este período, asegurada la continuidad del negocio familiar, se realizaron los trámites para convertir la librería en una sociedad mercantil e carácter familiar y se trasladaron a su ubicación actual.
- ❖ Se halla situada en una de las dos zonas de concentración de librerías de la ciudad de Zaragoza: la zona universitaria. Aunque actualmente en su caso no es lo primordial, cuando se adquirió el local, sí lo era. Más del 98% de sus ventas son a distancia, desde la oficina. Apenas reciben visitas en la librería y es por ellas por las que el espacio dedicado a tienda se mantiene. Las partes que la diferencian especialmente de una librería generalista en lo que a establecimiento se refiere son:
 - El reducido espacio dedicado a la tienda.
 - La amplitud de las zonas de oficina y almacén.
 - El pasillo que conecta la segunda puerta de la librería con el almacén.

- ❖ La Librería Pons es un referente con las dos especializaciones principales con las que trabajan:

- Matemática Pura y Aplicada, Métodos Estadísticos, Investigación Operativa y Reconocimiento de Patrones.
- Archivística, Biblioteconomía y Ciencias de la Documentación.

Las otras dos especializaciones, aunque tuvieron éxito y produjeron grandes ingresos complementan las dos anteriores:

- Buscar y ofrecer los volúmenes que faltan en las colecciones de las instituciones.
- Localización de libros antiguos, raros y curiosos.

- ❖ Su plantilla la forman nueve trabajadores entre los que se cuenta el propio gerente. Todas las etapas del proceso de compra-venta están repartidas, cada uno tiene una serie de tareas fijas que sólo varían en caso de necesidad (vacaciones, enfermedad, baja...). La última palabra, la supervisión final, siempre es del dueño y gerente, que se encarga además de la coordinación y de solucionar los problemas que puedan surgir.

- ❖ Consultan un gran número de catálogos y bases de datos tanto a nivel nacional como internacional. Carecen de una base de datos integrada debido a que es imposible en estos momentos contar con una actualizada al 100%. Por este motivo, dentro de la librería funcionan con un sistema de gestión propio, simple y funcional, con el que gestionan todos los pedidos. Sería recomendable una futura actualización para implementar alguna de las tareas que actualmente se llevan a cabo en programas como Excel.

- ❖ Entre sus clientes destacan las universidades y el resto de organismos públicos.

- ❖ La Librería Pons ha destacado siempre por las actividades de promoción.

- La selección bibliográfica recogida en alertas y más tarde en boletines dedicados a temas concretos.

- Las visitas por todo el país a clientes potenciales y fijos ofreciendo sus servicios. Asegurándose de que asocien el negocio con las personas que en él trabajan.
- Las exposiciones de matemáticas que organizan en las universidades de Zaragoza y La Rioja.

5. Referencias

1. *CUENTA Satélite de la Cultura en España. Avance de resultados 2008-2011* [en línea]. España: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, 2015. 6 p. [Consultado: 16 octubre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/hrm4b28>
2. REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (s.f.). *Diccionario de la lengua española (23ª ed.)* [en línea]. Madrid: Real Academia Española, 2016. [Consultado: 16 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/jyct>
3. *DEFINICIÓN ABC. Tu diccionario hecho fácil* [en línea]. 2016 [consulta: 16 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/jjwqo8r>
4. ESPAÑA. *Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia*. Boletín Oficial del Estado [en línea]. 2014. [Consultado: 28 octubre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/zmsrn7u>
5. FERNÁNDEZ MOLINA, Juan Carlos. “Derechos de autor”. En: *Derechos de Autor en plataformas e-learning* [en línea]. 2009 [consultado: 16 octubre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/79cn3hl>
6. PEREZ PORTO, Julián y María Merino. *Definición.de*. 2009 [consultado: 16 octubre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/h3bhlqs>
7. TRIAY MODREGO, Natalia. *Tropo editores: trayectoria de una editorial independiente*. Zaragoza: Universidad de Zaragoza, 2015. 68 pp.
9. LÓPEZ YEPES, José (ed). *Diccionario Enciclopédico de Ciencias de la Documentación*. Madrid: Síntesis, 2004. p. 497
10. *FEDERACIÓN de Gremios de Editores de España*. España, © 2015 [consulta: 16 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/zlujl86>
12. *FANDE. Federación de Asociaciones Nacionales de Distribuidores de Ediciones*. FANDE © 2015. [consultado: 16 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/gmq3mt5>
14. *MAPA de librerías de España 2014* [en línea]. Madrid: Observatorio de la Lectura y el Libro, 2014. 96 pp. Disponible en: <http://tinyurl.com/jpxq44d>

15. BRUNETTI, Giorgio; *et al.* *La librería como negocio. Economía y administración.* México: Fondo de Cultura Económica de España, 2004. p. 5.
16. FRISACH PINA, Alejandra. *Las librerías gráficas en Aragón. “El Armadillo Ilustrado”.* Zaragoza: Universidad de Zaragoza, 2015. 77 pp.
18. PASCUAL DEL PINO, Carlos. *La librería. Manual de gestión.* Madrid: CEGAL, 1988. pp. 160-174.
21. RUÍZ LASALA, Inocencio. *De librero y de libros.* Libris: Madrid, 1994. 51 pp.
24. ESPAÑA. *Ley 10/2007, de 22 de junio, de la Lectura, del Libro y de las Bibliotecas.* Boletín Oficial del Estado [en línea]. 2007, junio, nº 150 [Consultado : 27 septiembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/zxh9otq>
25. CASTRO FARIÑAS, J. A. *El librero y su mundo.* Madrid: Paraninfo, 1963.
26. CONFEDERACIÓN Española de Gremios y Asociaciones de Libreros. España: Cegal.es, ©2013 [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/44qtbvj>
27. CLUB Kirico. España: Cegal.es [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/gp2xhzd>
28. TODOSTUSLIBROS.COM. España: Cegal.es, ©2013 [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/gspy3vj>
29. Los LIBREROS recomiendan. España: Los Libreros Recomendados ©2014 [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/ju6kq8e>
31. TODOS tus e-books. España: Cegal.es, ©2013 [consultado: 17 octubre 2016]. Disponible: <http://tinyurl.com/zj38h8z>
32. OBSERVATORIO de la Lectura y el Libro. España: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, ©2016 [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/h28frmx>
33. “¿Qué es SINLI?”. En: FANDE [en línea]. España: FANDE, ©2014 [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/huzc8w6>
34. PROGRAMA para la mejora de la Cadena de Suministro del Libro [en línea]. España: CEDRO. [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/guabfbu>
38. MARTÍNEZ RIVERO, Álvaro. *El precio fijo de los libros.* [en línea]. Madrid: Iustel, 2008. 9 pp. [Consultado: 09 abril 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/zrq6s3f>

39. RODRÍGUEZ, Joaquín. “El precio fijo del libro, el precio libre del libro”. En: *Los futuros del libro. Libros, editores y lectores en el siglo XXI* [en línea]. Madrid, 2007 [consultado 12 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/jrdycwj>
41. SCHAVELZON, Guillermo. “El nuevo rol del editor, y el futuro del libro y la industria editorial”. En: *Trama & Texturas*. Trama Editorial, 2013, nº21, 12 pp.
45. ESPAÑA. *Real Decreto 484/1990, del 30 de marzo, sobre precio de venta al público de libros*. Boletín Oficial del Estado [en línea]. 1990, abril, nº 95 [consultado: 13 noviembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/hfwdbq9>
46. ESPAÑA. *Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios*. Boletín Oficial del Estado [en línea]. 2000, junio, nº 151 [consultado: 13 noviembre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/hrcp48u>
48. *YOU've got a mail* [Película]. Directed by Nora EPHRON. USA: Warner Bros, 1998.
63. *SCHMIDT Periodicals GmbH & Periodicals Service Company*. ©2016 [consultado: 16 octubre de 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/huhlzkw>
69. *CSUC*. Barcelona: CSUC, ©2016 [consultado: 11 septiembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/j5od4fb>
74. “CEGAL en Red”. En: *CEGAL.es* [en línea]. España: CEGAL, ©2013 [consultado: 10 noviembre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/gutj2wr>
78. ESPINOSA, Roberto. Marketing Mix: las 4PS. En *RobertoEspinosa* [en línea]. [Consulta: 31 octubre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/j7jde5e> *CUENTA Satélite de la Cultura en España. Avance de resultados 2008-2011* [en línea]. España: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, 2015. 6 p. [Consultado: 16 octubre 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/hrm4b28>

6. Bibliografía

- “Librería Pons” [en línea]. En: *Asociación de Librerías de Zaragoza*. ©2014 [consultado: 13 noviembre de 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/hfrhsvk>
- “Premios del Gobierno de Aragón. Juan Francisco Pons León - 2012” [en línea]. En: *Centro del Libro de Aragón*. [Consultado: 13 noviembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/jrngfym>
- BARÓMETRO de ventas de las librerías en España* [en línea]. España: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, 2014. 4 pp. [Consultado: 16 noviembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/j7699x9>
- BOLÍVAR, Marcos. 100 años al servicio del libro. Centenario Librería Bosch 1889-1989*. Zaragoza. ISBN: 84-7698-072-8
- CASALINI libri*. ©2015 [Consultado: 13 noviembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/haeqyov>
- CASTRO FARIÑAS, J. A. *El librero y su mundo*. Madrid: Paraninfo, 1963.
- El SECTOR del libro en España 2013-2015* [en línea]. Observatorio del Libro, 2016. 72 pp [consultado: 13 noviembre de 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/zbeksp7>
- ESTADÍSTICA 2015. Anuario de estadísticas culturales* [en línea]. España: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, 2015. 369 pp. [Consultado: 16 noviembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/zsrkxo6>
- INFORME sobre el precio fijo de los libros* [en línea]. Tribunal de Defensa de la Competencia, 1997. 30 pp. [consultado: 13 noviembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/j68l3ke>
- Las FERIAS del libro. Manual para expositores y visitantes profesionales* [en línea]. CERLALC, 2012. 176 pp. [consultado: 13 noviembre de 2016]. ISBN: 978-958-671-165-4. Disponible en: <http://tinyurl.com/haf8ljy>
- MANGADA, Alfonso; POL, Jesús. *Joaquín Oteyza. Biografía de un empresario del libro*. Madrid: Paraninfo. ISBN: 84-283-2338-0
- PONS LEÓN, J. F. Un paseo por las librerías de Zaragoza en el siglo XX. *Rolde: Revista de cultura aragonesa* [en línea]. 2011, nº 136-137, 16-23 [consultado: 13 noviembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/z66kf9h>

PUCHE, Francisco. *Un librero en apuros. Memorial de afanes y quebrantos*. Málaga: Ediciones del Genal, 2004. ISBN: 84-932253-6-3

SISTEMA de Indicadores Económicos y de Gestión de la Librería en España [en línea]. Gremio de Libreros de Madrid, 2014. 183 pp. [Consultado: 16 noviembre 2016]. Disponible en: <http://tinyurl.com/hz68pmr>

WORLDCAT. OCLC, ©2016 [consultado: 16 octubre de 2016] Disponible en: <http://tinyurl.com/jbx4laq>

YOU've got a mail [Película]. Directed by Nora EPHRON. USA: Warner Bros, 1998.

ANEXOS

Anexo A: Entrevistas

ANEXO A.1. Entrevistas a Juancho Pons Vega

1. Oferta de servicios y sistema de gestión de la librería

¿Qué proceso sigue el libro hasta llegar al cliente que lo solicita?

En primer lugar, los pedidos llegan a través del correo electrónico con alguna excepción en papel. A la hora de buscar el título que el cliente solicita, que en el mensaje aparezca el ISBN y el título es de vital importancia. Muchas instituciones olvidan incluirlos o, si incluyen únicamente el título lo escriben en español siendo que puede estar publicado en inglés y carecer de traducción. Para su búsqueda utilizamos varias bases de datos, entre las que pueden incluirse las propias páginas webs de las editoriales. PubEasy, una base de datos que recoge todos los editores británicos e indica la disponibilidad y el precio actual de sus libros, es una de las que más se utiliza en la librería.

Una vez localizamos el libro que el cliente desea, lo tramitamos a través de un sistema de gestión propio. Carecemos de base de datos integrada ya que, al ser gran parte de nuestro trabajo con material extranjero, es inviable con los millones de títulos que teóricamente vendemos, contar con una constantemente actualizada. Suplimos este problema utilizando distintas bases de datos públicas como la de la British Library y la ya mencionada PubEasy.

Es un trabajo muy manual, los pedidos se introducen uno a uno en el sistema de gestión. Una vez a la semana se saca un listado con el que se crean una serie de ficheros que los que se mandan los correos electrónicos pertinentes a clientes y proveedores.

¿Cómo trabaja el sistema de gestión?

Cuando un pedido llega a la librería, lo primero que hace la persona que lo recibe es imprimir una hoja en la que figuran todos los datos del libro. En ella utilizamos un sistema de marcas que establece que, si el precio está escrito en lápiz, es el precio original y si está en bolígrafo, es el aplicado por nosotros. Si el libro no se ha publicado pero se conoce cuándo saldrá a la venta, en azul o negro se escribirá la fecha. Añadimos una tilde junto a ella cuando el cliente ya ha sido avisado. Son códigos simples pensados para que, al pasar el pedido por distintas manos dentro de la librería, se conviertan en algo intuitivo y sencillo que agilice el trabajo.

El programa informático con el que trabaja la librería lo creó hace varios años un informático que actualmente, continúa trabajando para la librería. Es simple, poco colorido y muy funcional, hecho de cara a las necesidades del negocio. Los pedidos se incluyen uno a uno durante la semana. Al introducir los datos en el sistema de gestión, este genera un

número de pedido que, junto al ISBN introducimos con el resto de datos de manera manual: autor, edición, proveedor, lugar al que se ha de enviar, facultad y departamento correspondiente... Cada viernes se sacan en forma de listado, tras reclasificarlos de cara a los posibles cambios que puedan haberse producido, ordenado por proveedores y dentro de los proveedores por clientes. Con este listado se generan los pedidos para Internet, proceso a través del cual se seleccionan todos para crear un fichero de texto. Este fichero indica a qué distribuidor han de mandarse y qué libros. Es importante prestar atención al año de publicación que el cliente nos indica, ya que puede solicitar una edición concreta, más o menos actualizada.

Una vez se mandan los pedidos la respuesta del editor suele ser la factura, con ella se entiende que el pedido está tramitado y de camino. Hay casos especiales como el de Reino Unido y Estados Unidos. Allí, las editoriales mandan los pedidos a un determinado punto (PRISMA), una empresa que los recoge todos y los envía dos veces a la semana en un camión a España. No cargan gastos de envío en factura porque hay un acuerdo con la empresa, si las editoriales los mandaran directamente a la librería, si los cargarían.

Una vez el pedido llega a la librería, María José busca las facturas e identifica los pedidos. El libro, con la hoja impresa en la que figuran todos los datos del libro, no la factura, llegan a Eva. Ella lo llevará al sistema de facturación donde comenzará con los albaranes y facturas. Buscará el número de pedido y actuará de un modo u otro según el cliente. Algunos piden que todo se realice a través de albaranes y una factura al mes, otros en cambio, solicitan que cada pedido vaya con su correspondiente factura. Gracias a este proceso, si un cliente pregunta cómo va el pedido, es tan sencillo como acudir al sistema de gestión y la carpeta del cliente. Si por algún motivo no apareciera así, bastaría buscarlo por su ISBN.

La única excepción en este proceso se produce con los libros cuyo destino es Cataluña. En vez de dárselo a Eva, María José se los entrega a Sonia. Este cambio se debe a que los libros para Cataluña deben ir precatalogados previamente en el sistema de CBUC, el Consorcio de Bibliotecas Universitarias de Cataluña. Para poder hacerlo debes cumplir dos requisitos tener la diplomatura o grado biblioteconomía y poder hacer la precatalogación en catalán, Sonia cumple ambas. Una vez realizada esta precatalogación, los libros siguen el proceso normal.

¿De qué dependen las variaciones en el precio?

Varían según las condiciones que tengamos con la editorial, según el descuento con el que trabajemos. Listedit es un documento en el que figura una lista de editoriales que la librería distribuye sin exclusividad y con las que ofrecen precios oficiales, añadiendo únicamente el IVA correspondiente. Por ley, la librería puede hacer un máximo del 5% de descuento al libro español, un 15% si es a bibliotecas. La librería puede asumir los gastos de envío al haber negociado con la editorial un descuento que lo permita. Es un hecho que actualmente, nuestros mayores competidores no son empresas españolas, son Brackwells, un distribuidor de Reino Unido, Casalini en Italia, Amazon... Y son sólo algunos ejemplos. La única forma de hacerles frente es a través del precio y el buen servicio.

¿Qué servicios ofrece la Librería Pons?

La Librería Pons cuenta con un documento que recoge la oferta general de servicios, a disposición de nuestros clientes en la cual se explica quiénes somos y qué ofrecemos. En primer lugar, un servicio rápido y de calidad, podemos aplicar las mejores condiciones en materia de descuentos con un determinado número de editoriales. Los plazos de entrada de los pedidos suelen variar desde los diez días a las cuatro semanas desde la fecha del pedido. Los libros pedidos a Estados Unidos pueden tardar alguna semana más.

Servicios de alertas bibliográficas en las cuales no enviamos archivos adjuntos a petición de los clientes. Envío de boletines especializados varias veces al año sobre bibliografía y bibliofilia (BL) y matemáticas (BM) en lo que se adjuntan unas litas.

Servicio de búsquedas de anticuario de segunda mano, con el que la librería tiene distintas formas de trabajar según el cliente. Algunos nos indican desde un principio que, si solicitan algo y está agotado, lo busquemos inmediatamente y se lo ofrezcamos. Otros prefieren que se les avise primero para decidir si les interesa o no.

Servicio de búsqueda de números, volúmenes, años completos de revistas impresas, algo que hasta hace pocos años era una importante fuente de ingresos para nosotros. Ha ido quedando obsoleto con Internet y los productos en línea. Gestionamos además las suscripciones, especialmente desde que una de las dos grandes agencias de suscripciones en España cerrara.

En la librería, hay pocas cosas mecanizadas. Intentamos que cada pedido sea algo más que un número. La librería no es sólo la librería, son las personas que trabajan en ella. El 20-30% de las ventas de la librería son de libros que se han proporcionado especialmente.

¿Cómo gestiona la venta del libro electrónico?

Cada editorial sigue su propio sistema con el libro electrónico. El precio varía entre el libro en soporte tradicional y el electrónico por el IVA. Las editoriales suelen dar dos opciones, comprar libro a libro en papel o pdf o, pedir un paquete temático completo, sobre el que suele aplicarse un 15% de descuento en la suma total de los libros pedidos. Otras editoriales, sin embargo, exigen que se realice un primer gran pedido antes de dar la opción de pedir libro a libro.

John Wiley, es una editorial de este tipo, exige que se realice un pedido inicial de 20 títulos o de un valor mínimo de 3.000\$. Para lograr esas cifras, se intenta poner de acuerdo a todos los profesores interesados en comprarles algún libro. Les mandamos un Excel con los títulos disponibles y ellos lo mueven por la universidad para que, en un plazo de quince días decidan si quieren comprar y qué quieren comprar.

Taylor & Francis, es un grupo editorial que engloba también a las editoriales Routledge y CRC Press. Cuenta con un catálogo de más de 24.000 libros electrónicos y la forma en la que trabajan es similar a la de John Wiley. Envían un listado en Excel y dan entre dos, tres semanas para que profesores y responsables de bibliotecas seleccionen aquellos que les interese. Luego, sin compromiso, mandan un presupuesto con el que deberán confirmar o no el pedido. Exigen eso sí, que se realice un primer pedido mínimo de 25 títulos a partir del cual se podrán pedir los libros electrónicos de uno en uno. Cambridge University Press sigue el mismo patrón de las dos anteriores.

Springer Verlag sólo vende por paquetes temáticos. Se consiguió un pedido de matemáticas y estadística para una determinada universidad de cerca de 12.000-13.000€ al año, que se mantuvo durante tres años. El cuarto año, tras varias semanas esperando una respuesta desde la biblioteca para saber si renovaba o no el pedido, nos informaron de que la editorial había hecho una oferta mejor. Ante esto, la biblioteca canceló el pedido con nosotros por un motivo muy simple. La bibliotecaria explicó al librero que, como funcionaria pública su deber era sacar el mayor rendimiento posible al presupuesto que le había sido asignado. La editorial por su parte nos sugirió que lo tomáramos con filosofía.

Elsevier igual que Springer Verlag, es una editorial muy activa en el trato directo con las bibliotecas. Por este motivo no se trabaja demasiado con ellos. En ambas desean saber siempre para quién se solicitan los precios y es inútil negarse ya que tenemos todas las de perder. Únicamente tienen que negarse a proporcionarnos los libros, de modo que se les da el nombre de la persona que solicita el título y ellos, muchas veces, hablan directamente con el cliente.

Amazon por su parte se distingue de las anteriores por lo agresivo de su mercado, que supera con creces a los demás. No puede hacer nada con los libros en España gracias a la Ley del Libro. No puede vender ningún libro español más barato que en una librería, en cambio, cualquier libro extranjero puede venderlo más barato que la propia editorial. Pueden permitírselo porque su negocio son las visitas. Para Amazon, los libros son los pañales, por así decirlo, lo que en un supermercado sirve para atraer a la gente, por lo que acaban picando y comprando mucho más.

¿Qué opina del sector de libro?

Hay muchos clientes que creen que sin un tejido librero el sistema se hundiría, sin editoriales, los autores no podrían publicarlo todo, sin distribuidores a las librerías nunca les llegarían los libros y sin las librerías, bibliotecas y profesores no tendrían la información necesaria.

Un sistema ultraliberal dice que el editor vende a la biblioteca pero ¿por qué no lo hace el autor? Las editoriales no son básicas, son una pieza tan importante como las demás del sector, las cuales se sostienen unas a otras. La biblioteca necesita que la librería le informe de las novedades, le sirva los libros y realice todas las gestiones. El librero necesita que la editorial, bien utilizando un distribuidor o de manera directa, mande los libros. Un autor, puede editar un libro, es cierto, pero o eres alguien de renombre como Stephen Hawking o David Trueba o es imposible que, sin la editorial con su departamento de prensa, se dé a conocer en condiciones.

2. El Personal de la Librería Pons

¿Puede identificarse un perfil de personal claro en la librería?

No, la mayor característica es que no hay un perfil de personal. Hay gente que ha entrado a trabajar en la librería sin un perfil específico a excepción de una persona, que era necesario que estuviese diplomada en biblioteconomía. Puede decirse que la mayor parte del trabajo de la librería se aprende trabajando. La manera más sencilla de entender a lo que me refiero es analizando los perfiles del personal de la librería y el reparto del trabajo:

- Miguel Ángel Rosel González no tiene estudios específicos de cara a la librería. Entró al terminar la mili y lleva cerca de 37 años trabajando para nosotros. Su trabajo consiste en visitar la universidad, la sección de humanidades y ciencias sociales, llevar catálogos y hablarles sobre qué ayudas van a salir. Acude a la universidad cada semana. Se encarga de los boletines de biblioteconomía, archivística y listas de comunidades y materias, junto con las alertas bibliográficas de títulos españoles que no estén relacionados con ciencias, las novedades de temas muy específicos. Las listas tienen formato de boletín, es un listado que, se obtiene tras crear las fichas de los libros en el sistema de gestión. Estas se mandarán en formato pdf a los clientes. Es el encargado de todos los pedidos españoles, se ocupa del proceso completo, es decir, identifica los libros, comprueba que son los correctos, se pone en contacto con los editores y una vez llegan, comprueban para qué cliente es y los marca.
- Manuel Ros Pola trabaja desde hace 32 años en la librería. Es el encargado de todo el área de ciencias. Visita la Universidad de Zaragoza, las facultades de ciencias, matemáticas, ingeniería y económicas. Realiza el boletín de bibliografía matemática y estadística con una parte de gran importancia de libros extranjeros. Repasa catálogos de editoriales extranjeras, ficha libros para sacar boletines de novedades y realiza alertas de sus especialidades. En sus visitas a los profesores lleva las novedades y pregunta continuamente qué necesitan, de modo que tiene un trato diario con los clientes. Así como de los pedidos españoles son responsabilidad de Miguel Ángel, los extranjeros son trabajo de Manuel. Comprobar ISBN, precios, si los libros llegan correctamente, la realización de presupuestos a petición del cliente, copia de seguridad de los pedidos...
- Eva María Gómez Martínez entró a la librería de prácticas con 18 años, en los 90 tras haber estudiado administración. El 80% de su trabajo consiste en gestión y el otro

20% en pedidos. Se ha encargado siempre del anticuariado de revistas, que en el pasado producía una considerable suma de dinero pero que actualmente, al estar los ejemplares disponibles en la red, ha ido perdiendo importancia. Está también en sus manos la facturación, realiza las facturas teniendo en cuenta las particularidades de cada cliente. Concentra en una carpeta cómo ha de hacerse prácticamente todo y además, cuenta con un gran don de gentes que ayuda a la hora de conocer y tratar a los clientes.

- Francisco Javier Osle Uranga, ingeniero forestal. Ha aprendido parte del oficio librero de manera autodidacta. Empezó visitando clientes en Andalucía porque su esposa, mi hermana Laura Pons Vega y él, tenían allí su residencia. Cuando se trasladaron a Zaragoza, se integró como un trabajador más en la librería. Visita a algunos clientes como comercial pero su principal tarea, que cada vez ocupa más de su tiempo y está cobrando importancia en la librería, son las suscripciones de revistas. La librería tiene concursos de revistas españolas, servimos todas las de Lleida, Girona, Granada, León, Cantabria y Valencia.
- Elena Lahoz Vicente se encarga del almacén: envíos, recepciones, seguimiento de envíos a través de Internet...
- Sonia Castellar Fernández es la única diplomada en biblioteconomía de la librería. Comenzó como administrativa por recomendación de la gestoría que se encarga de los asuntos de la librería. Actualmente se encarga de todo lo relacionado con la segunda mano: búsqueda, localizar, poner precio, ofrecer y pedirlo. Realizó un curso del CBUC (Consorcio de Bibliotecas Universitarias de Cataluña) de precatalogación. Una formación que imparten y exigen desde Cataluña pues exigen que todo libro que se les envíe esté previamente precatalogado.
- Leticia Ibañez Alcaine conocía a Elena y entró a trabajar en la librería gracias a su recomendación. Lleva nueve años en la librería y se encarga de la gestión administrativa de la librería, proveedores españoles: pagos, comprobación de facturas, extractos... Se encarga de una parte considerable del archivo, de una parte de los bancos, del registro del IVA, los albaranes y los pasos previos de comprobación de facturas desde que Eva factura hasta que Elena hace el paquete.
- María José Lahoz Vicente, hermana de Elena, se ocupa del control y seguimiento de los libros extranjeros. Revisa el destino y realiza las preparaciones para que yo

únicamente tenga que colocar los precios. Guarda los pedidos y los comprueba, vigila las entradas y salidas en la tienda. Controla las pocas novedades que tenemos de literatura en la tienda y junto a Miguel Ángel, recibe a los representantes de las editoriales españolas. Realiza también la previa de los bancos, el registro de cobros y pasa todos los extractos del banco (cobros, pagos, etc.) a las hojas suministradas por las entidades para poder realizar la contabilidad oficial.

Reflexión de los perfiles de personal.

El personal de la librería lleva trabajando en ella un número significativo de años. Han entrado en su mayoría por recomendación y teniendo o no preparación previa han sabido adaptarse a las circunstancias y al puesto de trabajo que se les ha asignado. Cada tarea saben hacerla un mínimo de dos personas para que, aunque las vacaciones se concentren en tres semanas de agosto, los días que disponen de vacaciones durante el año, estén cubiertos.

¿Qué tipología de clientes encontramos en una librería especializada como esta? ¿Se clasifican según las ventas?

Las ventas de la librería se encuentran divididas por tipos de clientes: universidades, particulares, librerías e institutos y organismos oficiales. Estos últimos representan a todos aquellos que no sean universidades o la Unión Europea.

En 2008 las ventas podían dividirse aproximadamente en universidades con un 73%, organismos con un 25%, particulares con un 2% y librerías con 1.2%. Sin embargo, las cifras de 2014 son muy diferentes, si bien en particulares apenas se aprecia el cambio pese haberse reducido a menos de la mitad, de 40.000 a 14.000€. Librerías e institutos se mantienen porque los organismos oficiales han caído de un 26% a un 7% a causa de la crisis. El dinero que había en 2008 para que cada ciudad tuviera su museo de arte contemporáneo con su propia biblioteca, escasea ahora. La Biblioteca Nacional, que contaba con un presupuesto elevadísimo, la Biblioteca Colombina en Sevilla, el Archivo General de Indias, el Archivo de la Nobleza de Toledo, la Biblioteca de Galicia, las Cortes de Aragón, la Biblioteca Nacional de Cataluña... Todas estas instituciones y organismos a las que antes les vendíamos, carecen de fondos actualmente. Se les ha retirado gran parte el presupuesto.

La librería afortunadamente, ha compensado la caída de los organismos oficiales con las universidades, que pese a la reducción de su presupuesto, aún invierten bastante. Actualmente

concentran un 92% de las ventas y en ellas pueden identificarse tres clientes tipo: la Universidad Pública de Navarra, la Universidad de Zaragoza y la Universidad de La Coruña.

La Universidad Pública de Navarra tiene dos únicos clientes, adquisiciones y revistas, cada uno con su propio código. La librería manda sus catálogos, promociones y propuestas a un solo sitio y ellos deciden a quién se lo hacen llegar. Ellos lo gestionan y la librería recibe varios pedidos de un solo centro, con códigos de referencia de la universidad pero indicando un sólo punto de envío. Si por ejemplo se manda una oferta en noviembre de literatura medieval e indican que no se les mande nada más al respecto, nosotros debemos acatar esa indicación. La universidad es clara al respecto, si la librería decide atender un pedido de un profesor concreto habiendo mandado ellos el aviso, queda bajo nuestra responsabilidad. Si el profesor carece de fondos, no se harán cargo. De la misma forma, no puede hacerse ningún pedido que no lleve su referencia, ni provenga de su dirección de correo electrónico o, de provenir de otra dirección, haya sido confirmado por ellos.

La Universidad de Zaragoza sigue un sistema completamente diferente. La librería tiene con ellos cerca de 300 clientes, comprendidos por áreas, cada profesor tiene su propia cuenta. Como librería el primer ejemplo es preferible. Ahorra problemas y se tiene un único interlocutor, la gestión es más sencilla, un código de cliente, un solo cobro. Pero sí es cierto que, el sistema de la Universidad de Zaragoza beneficia más a la librería en el sentido de que hay muchas más posibilidades. En la Universidad Pública de Navarra debes negociar únicamente con una persona, que te recuerda que tiene a 300-400 profesores detrás cuyos pedidos atiende.

Existe por otro lado un modelo intermedio como el de la Universidad de La Coruña. Se divide en facultades y la biblioteca central. Las bibliotecas de las facultades gestionan todo por lo que en cada una tienes una persona al cargo. La ventaja de este modelo frente al de la Universidad Pública de Navarra es que, en caso de que decidiera cambiar de proveedor por uno extranjera, perderíamos todo con ellos de extranjero, del mismo modo que si decidieran, por el motivo que sea, que la librería no les agrada. Si en el modelo de Zaragoza, un departamento decidiera no comprar, perderíamos ese departamento. Si en el modelo de La Coruña una escuela decidiera no comprar, perderíamos esa escuela, no toda la universidad. La Universidad Pública es un todo o nada, ese es el riesgo.

3. Las ventas y el márketing

La reducción de las ventas

Las ventas en organismos oficiales no universitarios, debido a la crisis, se han reducido considerablemente. Las ventas en universidades eran en 2008 un 74,16%, en 2011 un 79,75% y en 2015 un 83,69%, mientras que en organismos en 2008 eran un 26,83%, en 2011 eran un 18,43% y en 2015 fueron un 7,98%. Cuando una universidad compra el paquete de libros de matemáticas a la editorial Springer, que cuenta con 320-350 títulos, no comprará ningún libro más de ellos ese año, al menos no a la librería. Respecto al libro español, se aprecia un aumento de las ventas para la librería porque en España, muchas otras de importancia han cerrado, como son Mundiprensa y Díaz de Santos.

La Biblioteca Nacional de España (BNE), buen cliente nuestro, ha reducido sus compras considerablemente. Sus compras se centran especialmente en libros relacionados con España publicados fuera del país, cosas relacionadas con biblioteconomía, geografía y navegación en la Edad Media, literatura vasca traducida... La librería vende mucho de esto, somos capaces de localizar un único título que recoja artículos de treinta y cinco personas sobre el mismo tema. Realizamos búsquedas exhaustivas para encontrar aquello que pueda interesar a los clientes. Parte del trabajo en la librería consiste en revisar catálogos y encontrar libros de interés.

Al tener unos presupuestos tan limitados, las instituciones ya no realizan compras como antaño. Las publicaciones de la IFLA, que se vendían quince o veinte ejemplares de cada nueva publicación, actualmente no se venden más que cuatro o cinco.

La Biblioteca Foral de Bizkaia, una biblioteca de referencia en el Bizkaia, así como la Biblioteca Foral de Gipuzkoa Koldo Mitxelena, son armas muy poderosas de cultura, a las cuales se les proporcionan fondos suficientes para invertir. Empresas como Balay, apenas nos compra tres, cuatro libros al año. Los laboratorios Roche Farma en Madrid, tras veinte años de intentos a través del representante de una editorial que facilitó el contacto y con una buena dosis de suerte, llegaron a un acuerdo con nosotros convirtiéndose en clientes desde aproximadamente un año.

Tipos de cliente según si el libro es español o extranjero

Tanto en el libro español como en el extranjero pueden distinguirse dos tipos de clientes, diferenciados entre sí por sus motivaciones. En el libro español, están aquellos

clientes que considera el libro español más sencillo y que pedirá en su ciudad ya que desea que esta tenga una buena red librera. Por contra, está aquel que prefiere tener el menor número de proveedores aunque en su ciudad se lo traigan con albarán y faciliten el proceso. Consideran que si alguien puede mandarlo todo, mejor.

Dentro del libro extranjero, están los que al ofrecer la competencia directa de la librería un precio más bajo, sin gastos de envío, descuento y factura sin IVA, prefieren pedirlos directamente a Reino Unido a través de un gran distribuidor. Y los que piden todo a la librería aunque el resto del año den un precio algo superior porque lo compensamos con el trato y las atenciones que prodigamos. ¿Qué problema presenta el primer tipo dentro del cliente extranjero? Estas personas están obviamente en todo su derecho pero cuando tienen algún problema, especialmente a final de año, y necesitan una factura especial para un proyecto y los libros que han pedido al gran distribuidor no han llegado, la multinacional no ofrecerá facilidades. No mandaran la factura sin los libros, si el cliente no puede pagar en el momento, cortaran la cuenta sin más.

¿Por qué decidisteis abrir en Félix Latassa?

La primera librería se localizaba en la calle San Diego, una perpendicular del Paseo de la Independencia. No fue hasta los 70, cuando falleció mi abuelo, Juan Francisco Pons Abejer y tras contraer mis padres matrimonio, que mueven la librería a la zona universitaria, junto al campus principal. Debido al crecimiento de la librería se fue ampliando el espacio de oficina. Se cambió el local de la calle Fernando El Católico 41 a uno en la misma calle pero en el número 37 y el piso de oficina de uno de 60 m² a uno de 90 m².

A finales del 97, decidimos buscar un sitio cercano a la universidad que fuera propiedad de la familia. Hasta el momento, todos los locales se habían alquilado. La zona universitaria es especialmente cara pero logramos encontrar un local que llevaba años cerrado. El dueño era el propietario de la discoteca Flying y cuando, por diversos motivos que no vienen ahora mismo al caso, se subastó, nosotros lo adquirimos.

Era un antiguo taller, lleno de aceites y gasolina. Fue necesario hacer una limpieza exhaustiva del lugar, por suerte, no había tabiques por lo que no era necesario tirar nada. Sólo quedaba diseñar la librería. Teníamos en este espacio de 300 m² que pensar cómo organizar la librería. La tienda era ya mínima en aquel entonces, prácticamente nada pero aún así le dedicamos casi 30 metros. Decidimos dejar mucho espacio para oficina y almacén, de ahí que

esté dividida así. Nos quedamos cerca de la universidad porque era importante la cercanía ya que hasta hace nada íbamos nosotros mismos a hacer las entregas.

En los antiguos locales, la zona de trabajo de oficina era muy pequeña y estrecha, por ello con el nuevo local nos pasamos. Hay mucho espacio entre las mesas, con esto conseguimos que la gente se sienta cómoda y a gusto. Tener, tenemos dos almacenes, uno aquí en el local y dos calles más atrás otro para el archivo antiguo. Hoy por hoy, la mayoría de las cosas ya se están guardando aquí, el otro local no creo que lo mantengamos mucho tiempo más.

Esto es lo que tenemos y parte de lo que motivó las decisiones que tomamos pero he de decir que, de tener que tomarlas en este momento, no cogería el local aquí. Estoy convencido de que la gente viene aquí, sólo porque estemos aquí, es tan mínima que no compensa el coste añadido que tiene. Aunque compremos baratísimo este local gracias a la subasta, teniendo en cuenta que es un local de casi 300 m², nos costó lo mismo que reformarlo para que te hagas una idea. Lo que yo haría actualmente sería ir hacia Valdespartera. He ido poco por ahí pero debe haber montones de locales en los bajos, libres, cerca del tranvía, con lo que facilitas que la gente viniera. Facilitas además la salida y entrada de mercancías, aquí tienen que parar y bajar corriendo. Es un problema para ellos, quedan en doble fila y se arriesgan a una multa. Sí, iría hacia Valdespartera o una zona alejada pero bien comunicada para que nadie tenga problema en acudir. Exactamente lo mismo que ahora, una minitienda por si alguien viene a vernos o como hay en Ciudad Jardín. Ahí está Pórtico, que para mí es el ejemplo perfecto. Siguen teniendo su tienda y gente que acude a su tienda. Antes estaban en plaza San Francisco y la Librería Pórtico de la plaza San Francisco era un sitio mítico, un mito en la ciudad de Zaragoza. Cuando se fueron mucha gente pensó “están locos” pero en mi opinión, fue una decisión muy inteligente. Irse a un sitio donde todo sea mucho más barato, tengas mucho espacio y no tengas problemas de tráfico...

Respecto a la forma del local, yo tuve mucho que ver en ello. La clave era el espacio de la oficina. Ahora mismo no me planteo mover la librería porque es algo que conlleva mucho gasto, nos queda poco para terminar de pagar el local. Una vez terminemos, el coste será mínimo.

Dentro de la promoción de la librería ¿hay algún aspecto especial que desee señalar?

Mi padre visitaba prácticamente a cada cliente una vez al año, algunos cada tres meses. La llegada de la tecnología hace que ya no sea necesario, es decir, hay clientes que visito una vez al año y otros a los que no visito en mucho tiempo. Las visitas continúan realizándose pero no con la misma asiduidad. El correo electrónico es la principal causa de este cambio. Antes ibas a un cliente con una maleta llena de catálogos, ibas por las distintas zonas, dejabas catálogos, etc.

Recuerdo que cuando era niño, mi padre estaba continuamente viajando. Iba una semana a Galicia y sólo para ver la Universidad de Vigo y Santiago, que A Coruña y Ferrol iba en otro viaje. Iba a Valladolid, León... y estaba varios días fuera. Recuerdo a la perfección que mi padre en tiempos se iba cada dos años una vez a Canarias y no precisamente de vacaciones. Visitaba las universidades de allí, Las Palmas y la Universidad de la Laguna en Tenerife. Ahora apenas se hace porque en vez de ir con el catálogo a los clientes, catálogos que muchas editoriales han dejado de hacer o imprimir, sacamos las novedades y mandamos una serie de alertas que nosotros mismos preparamos. Son pocos los que, como la Universidad de Barcelona, quieren ese catálogo pero se debe a que piden mucho y cumplen su función. A la mayoría si les mandas ese catálogo no lo van a mirar porque tienen muchísimo trabajo y poco tiempo para ello.

¿Preparáis *stands* o exposiciones?

Stands en los que ofrecer catálogos a los que vienen o pagar los cafés un día o dos de algún congreso son cosas que casi nunca hacemos. Es un *spónsor* realmente, dices quién lo ha patrocinado y además en la carpeta que suelen darles, permiten que aparezca tu promoción. Lo intentamos dos o tres veces, la última hace poco pero no es algo que funcione. Para una editorial sí pero para una librería que tiene que vender, no. Wiley, por ejemplo, el profesor va, ve los libros y luego al volver a casa habla con los de adquisiciones y les indica qué libros quiere. A Wiley le da igual que ese libro se venda, es decir, en un congreso de este tipo a mí es raro que alguno se me acerque y me diga “me llevo este libro” y lo pague al momento. Por este motivo a mi no me renta pero a la editorial sí. Aunque no lo vendan en el congreso, saben que con eso sus ventas aumentarán en Alemania, Francia, Italia...

Por otro lado está EXPOMAT, una exposición de matemáticas que nosotros organizamos. Recuerda que durante mucho tiempo teníamos una especialización muy potente en matemáticas y estadística. Ahora se ha reducido pero seguimos siendo importantes, continuamos haciendo mucho. Aquí en Zaragoza, dos veces al año hacemos en la facultad de matemáticas, en el propio departamento, una exposición a la que llevamos entre 300-400 libros de matemáticas. Durante tres o cuatro días los profesores pueden verlos e ir reservando aquellos que quieran, una persona de la librería está allí para dar las explicaciones pertinentes. No se venden todos pero sí los suficientes como para que salga rentable.

Durante muchos años se han hecho en Zaragoza dos o tres veces al año y dos en Logroño, que antes formaba parte de la Universidad de Zaragoza y los profesores pedían que lo hiciéramos allí también. Cuando se convirtió en Universidad de La Rioja lo mantuvimos. Se intentó hacer también en ciudades como Granada y Oviedo pero no salió adelante. Así que se hace únicamente en Zaragoza y Logroño, dos veces al año, primavera y otoño. En Pamplona, la pública de Navarra, se intentó un par de veces pero no ha sido posible repetir ya que todo depende de la interpretación que haga la gente del tema público. Teóricamente, si ellos ofrecen a una empresa hacer algo, deben ofrecérselo a todas y ha de salir a concurso público. Es un poco más complicado que todo esto pero es, a grandes rasgos, la explicación que le dan en Pamplona. Aquí en Zaragoza, entienden que somos un proveedor que quiere ofrecer cosas por lo que nosotros vamos a intentar daros facilidades para ello. Si otro proveedor quiere pedirlo, le daremos facilidades también.

¿Cómo organizáis las exposiciones?

Fichamos todos los libros y hacemos un boletín únicamente y exclusivamente para ello. Mandamos a todos nuestros clientes este boletín de matemáticas específico para aumentar con ello las posibilidades de venta. Nosotros preguntamos al departamento y concretamos con ellos las fechas. Mandamos una carta al decano, de manera oficial, para que nos concedan el permiso ya que para vender dentro de la universidad se necesita un permiso. Con esto es importante ser muy riguroso. Cuando ya están establecidas las fechas, el siguiente paso es en el que entra Manuel, encargado de todo lo relacionado con las matemáticas. Él repasa catálogos, selecciona y base a eso, se hace el pedido.

Sí, pedimos, porque la clave de esto es que los profesores vean los libros. Yo voy a hacer una alerta bibliográfica poniendo el índice, que es lo que van a hacer la mayoría de los

profesores pero no es lo mismo que tener el libro delante. Los profesores ven los libros, los miran y seleccionan. Porque cada profesor, cosa que ya te he comentado en alguna ocasión, tienen su cuenta, su proyecto, su dinero y cómo pagarlo. Entonces, se los llevan junto con un albarán que nosotros hemos preparado a mano con la selección que han hecho. Se los llevan y unos días después nos ponemos en contacto con ellos.

4. Análisis de la Ley del Libro

¿En qué medida os afecta la Ley del Libro?

La parte más importante que yo creo que más nos afecta de la Ley del Libro es el precio fijo. En esta ley de la que estamos hablando, *Ley 10/2007, de 22 de junio, de la lectura, del libro y de las bibliotecas*, hay una modificación muy importante con respecto a la anterior: en la ley anterior había precio fijo para todos los libros. Yo estuve en la junta directiva de CEGAL (Confederación Española de Gremios y Asociaciones de Libreros) en el momento en el que se negoció esta nueva ley. Nos pasaban los borradores para que pudiéramos sugerir y demás. En algunas cosas nos hacían caso, en otras ninguno. Participé un poco, no a nivel político, nunca he pertenecido a ningún partido ni nada por el estilo. Participé como librero y lo hice un poco más porque al haber estudiado por encima las leyes de otros países unos años antes, podía hacer varias aportaciones. No todos los países son como España. Hay algunos que no tienen legislación sobre estos temas y otros en los que son acuerdos sectoriales. Es como si en España los editores y libreros llegásemos a un acuerdo y el Gobierno dijera “si llegáis a un acuerdo, me parece bien”. En países como Estados Unidos esta práctica es ilegal. No puedes predecir el control que hará de los precios ¿imaginas que las gasolineras llegaran a un acuerdo para que el precio de la gasolina fuera siempre el mismo? En España, es una ley hecha por el Gobierno que preguntó a todos los sectores y consiguió llegar, más o menos, a un acuerdo en algunas cosas.

¿Cómo es el precio fijo en España?

En España, el precio fijo lo que dice es “la editorial marca el precio al que hay que vender a todos” pero con excepciones. Puede aplicarse siempre un 5% de descuento, 15% en el caso de las bibliotecas y 10% en las ferias del libro siempre y cuando todo el sector esté de acuerdo. Si los editores dicen que quieren hacer un 5% extra para llegar al 10% el día del libro pero los libreros dicen que no, no podría hacerse. Sería ilegal hacerlo. Igual si son los libreros o los distribuidores, cuando se habla del sector del libro son las tres patas: editores, distribuidores y libreros. Esto es lo que dice la ley. El primer problema que se observa, es que la ley también dice “precio libre todo el material de texto”, es decir, el libro de texto. El libro de texto obligatorio, aquel que cuando vas a empezar el curso te dicen que tienes que tener. Hablamos siempre de enseñanza obligatoria, es decir, primaria y secundaria.

Imagina que te dicen que todos los niños tienen que leer “El Quijote”, que es obligatorio leérselo ¿que es eso para ti, precio libre o precio fijo? Precio fijo, porque no en un texto obligatorio. Te pueden decir qué edición comprar pero si tu tienes uno casa, te lees el que tienes en casa. En cambio, si te dicen el libro de la editorial X de 2014 con un ISBN concreto ¿tienes la edición anterior? No importa, tienes que comprar este. Por este motivo ANELE (Asociación Nacional de Editores de Libro de Texto de España), saca un listado en el que figuran los libros que se han de comprar.

¿Afecta la ley a los descuentos que puede ofrecer una librería?

Continuando dentro del precio fijo y esos descuentos que como he señalado pueden aplicarse. Es más sencillo entenderlo con un ejemplo. Si un libro cuesta 100€, siempre con IVA incluido y tú me pagas 95€, se está aplicando un 5% de descuento ¿no? Pero no vas a ir a buscarlo a la librería porque tú vives en Botorrita ¿te lo mando a tu casa? De acuerdo pero ¿cuánto pago yo por el transporte? ¿Dos euros? ¿Me los vas a pagar o los asumo yo? Los asumo, entiendo, pero esto hace ya un 7% de descuento. Ahí empiezan a cambiar las cosas, empezamos a sumar. En este caso concreto es una cosa bastante clara pero realmente no lo es, jurídicamente no lo es y voy a poner dos ejemplos que harán que entiendas el por qué.

No sé si eres o no cliente de la FNAC pero sabes que hay una serie de días, dos al mes normalmente, en los que hacen una serie de descuentos. Un 5% más otro 5% que es el que tú acumulas. Si es en libros, acaba sumando un 10% y por tanto, no es legal. Hace poco salió la primera sentencia en España, una sentencia recurrible, en la que alguien es condenado por ir contra la ley del libro y fue a la FNAC por este caso concreto.

Qué ha ocurrido con FNAC, el juez ha sido claro, hubo un juicio y a los dos, tres días sacó la sentencia. Esta decía que lo que estaban haciendo no era legal. Hace unos años, hubo uno similar con Amazon. ¿Qué hace Amazon? Rebaja continuamente los precios, quizá no a lo grande, pero sí a través de campañas, etc... Hubo un juicio pero todavía no hay sentencia, el juzgado que lo lleva está desbordado. Algo es seguro, en el momento que haya sentencia de Amazon, si es a favor, junto a la sentencia de FNAC, que es a favor, todo cambiará... en teoría. El problema que hay alrededor de todo esto es que la ley del precio fijo no solo la rompen Amazon y FNAC o las editoriales. Algunas librerías lo rompen también en alguna ocasión.

¿Puede hacerse algo al respecto?

No soy licenciado en derecho, tengo el mínimo conocimiento que me dieron en la carrera. Sé que la ley es nacional, está en el BOE (Boletín Oficial del Estado) y se transfiere a las Comunidades Autónomas (CC.AA.). La ley dice que cada CCAA. tendrá que hacer un reglamento, buscar un régimen sancionador y un órgano que analice cuándo se debe o no sancionar. En Aragón, como en todas las comunidades, nadie ha desarrollado este reglamento. No hay nada al respecto, por esto es tan importante que sentencias como las de FNAC y Amazon salgan adelante. Para no tener que plantearnos, si la editorial o la librería que sea hace algo ilegal, a quién debemos acudir.

No es nada fácil en primer lugar porque no hay un precedente y porque necesitas conseguir pruebas documentales. Sin un ticket de compra o la oferta en papel, no hay forma de demostrarlo. De hecho, aún con la oferta es difícil porque pueden decirte que se trata de un error y que no se ha aplicado. Un ticket, sin embargo, es una prueba de que lo has aplicado y no hay error.

Llevamos años intentando que esto se lleve a cabo pero el Gobierno de Aragón, el actual por lo menos, no ha querido entrar en esto. Por la experiencia que tengo, ningún gobierno autonómico, ni siquiera el catalán o el vasco, que son mucho más particulares, han querido desarrollarlo. Al menos, hasta donde yo sé, es mucho más complicado. Además, nos vemos en un gran problema ya que ¿quién tiene que obligar a que se mantenga el precio fijo, quién es el obligado? El Estado y cuando hablo del Estado, hablo de la Administración Central, el Gobierno Autonómico, todos. ¿Quiénes luchan actualmente porque se mantenga? Las librerías.

Es terrible decirle a la gente “queremos que los libros tengan este precio, que no sean más baratos”. No puedes salir diciendo esto, la sociedad se te echaría encima. Dile a alguien que quiere comprarse un libro que en vez de pagar 83€ va a tener que pagar 95 o 100 porque la ley así lo dice y que tú te vas a asegurar de que sancionen a aquel que lo venda por menos. La gente no reacciona bien.

Ahora, el precio libre que es como está el libro de texto. Las librerías queremos que vuelva al precio fijo. Se vendió en su día la idea, en 2007, de que el libro de texto con precio libre sería más barato. No es cierto. Todas las estadísticas demuestran que esa afirmación es falsa. Ha subido de precio. Lo que ha sucedido con este sistema es que han desaparecido casi en su totalidad las librerías. Las editoriales venden los libros de texto directamente a las

AMPAS, sacando de esta forma un dinero las AMPAS. Está claro que en Zaragoza hay librerías que venden libro de texto, también está el Corte Inglés, Carrefour y demás pero en muchísimos sitios han desaparecido las librerías y son las editoriales las que los venden ahora, aumentando el precio.

Cómo sales tú al periódico o en la radio diciendo “queremos que los libros vuelvan al precio fijo, que deje de haber un 25% de descuento”. Cómo sales a decir eso. Tú, como ciudadana, pensarás que lo decimos únicamente por nuestro beneficio pero es un error. Uno de los motivos para desear este cambio es que el libro de texto hace que una librería que vende libro de texto pueda sobrevivir el resto del año vendiendo novelas que, sin él, no podría. La razón principal de que el libro tenga precio fijo es que, si tú el último libro que has vendido es este y se han vendido dos millones de ejemplares en España, por ejemplo, este libro se vende solo. Pérez Reverte se vende solo, la editorial hace campaña pero bueno, cuando saca libro la gente por norma está al tanto. El problema viene cuando quieres también el último libro de poesía de x autor. Es muy difícil que la editorial haga campaña de ese libro. En grandes operadores como el Corte Inglés, Amazon, Casa del libro... Es muy difícil que promocionen fuertemente ese libro de poesía.

Sin precio fijo, la estadística demuestra en casi todos los países europeos donde se ha dado el caso, desaparecen un montón de pequeñas librerías independientes. Ellas son las que promocionan este tipo de cosas y con ellas, desaparecen las pequeñas editoriales. La desaparición de estas pequeñas editoriales hace que no se publiquen libros de poesía como el que buscábamos. Esto hace que en Reino Unido por ejemplo, haya muchísimas cosas que ya no se publican. Pero ¡jojo! No confundamos esto con las publicaciones que sólo se publican para sacar dinero de ayudas públicas, que esa es otra historia muy larga. La diversidad cultural necesita que se publique todo o casi todo lo posible. La teoría es esa, pero es muy difícil explicárselo a una persona de a pie. Explícale a alguien que el libro que quiere comprar, “Los hombres que no amaban a las mujeres” , lo tienen que comprar a un precio alto, teóricamente alto. El caso de Reino Unido demuestra que al final no bajan de precio con el precio libre. Finlandia, Estados Unidos, Irlanda y Chipre son otros ejemplos de mercados de precio libre que demuestra que los precios de los libros no bajan, al contrario, acaban subiendo. Los grupos editoriales se concentran como en Reino Unido y Estados Unidos, en los que hay dos grupos que controlan casi todas las editoriales. El resultado es que hacen lo que quieren con los precios y con todo lo demás. Si en el Reino Unido o en Estados Unidos

los libros tienen un precio generalmente más bajo es porque se vende más, hay más índice lector, y las tiradas pueden ser menos arriesgadas.

¿Y aquí en España con el libro de texto?

Con el libro de texto es mucho peor. Dile eso a unos padres a los que ahora mismo les están diciendo que vayan a la AMPA, librería o editorial a comprar directamente, que el precio es este y que les hacen un 15% de descuento. A cualquiera que le digas que les haces un 15% dirá que adelante. Cómo le dices que estos libros deben ir a precio fijo, lo que implica un descuento máximo del 5%. Trata de explicárselo.

Qué ocurre, que como ha habido precio libre y hay que aumentar el descuento, el precio de los libros ha subido. Si antes era, por ejemplo, 50€ menos un 5%, 47'5€. A 50€, con un 15% de descuento se va a 42'5€ y no renta. ¿Cómo lo solucionan? Poniendo el libro a 57€, ahora sí puedo aplicar ese 15%. Esto es real y está ahí. La solución son las AMPAS o intercambiar libros, como se ha hecho toda la vida. O vender el libro del curso pasado que ya no van a usar, de segunda mano pero cuidado, si el AMPA compra muchos libros de segunda mano y los revende, necesitará licencia fiscal para hacerlo. Pero claro, qué gobierno municipal, autonómico o nacional se dedica a perseguir esto. Quién pone a la policía en la puerta de los colegios para asegurarse de que cumplan la ley. No puedes hacer eso.

La solución que hay en otros países como son Alemania y Francia, es que lo que dice la ley es precio fijo y punto. La editorial dice subo el precio, lo ha subido, baja el precio, lo ha bajado, descataloga el libro, el libro ha sido descatalogado y pasa a precio libre, porque ese libro ya no existe. Qué quiere decir esto, que el precio libre dura lo que dura la vida del libro. Algunos países establecen que los seis primeros meses, desde el día de su publicación es precio fijo y pasado ese plazo, es precio libre. Muchos países mantienen este sistema con una restricción muy fuerte. No tienen ningún problema en perseguir lo que se hace mal, porque en Alemania a aquella editorial o librería que hace algo ilegal van a por ella. Aquí en España es más complicado porque los índices de lectura son muy bajos en comparación con otros países. Es necesario que sea algo, la diversidad cultural se podría resolver con un índice de lectura muy alto. Si la gente leyera mucho, habría menos problema pero si se lee tan poco como aquí, es muy difícil mantener todo esto.

¿Qué implica exactamente el precio fijo?

Toda persona que edita o importa o reimporta libros está obligada a establecer un precio fijo de venta al público o de transacción, dice la ley. En el caso de importación, tienes el artículo 9.2. *“en el caso de importación, el precio será fijado por el primer importador y deberá ser respetado por los posteriores salvo en los supuestos previstos en los artículos siguientes”*, que son exclusiones que luego veremos. Centrémonos ahora en importación, qué implica en este caso. Que el precio fijo será fijado por el primer importador pero ¿qué implica ser importador?

La editorial pone el precio pero yo no puedo saber si soy el primer importador, además, el primero en traer ese libro, como objeto físico. Otra librería puede traerlo, el mismo título pero no el mismo libro físico... Analicémosnos *“el precio será fijado por el primer importador y deberá ser respetado por los posteriores”*, yo entiendo que lo que quiere decir es que si Cambridge University Press tiene su sede en Cambridge y tiene una sede en Madrid. Cambridge University Madrid, teóricamente es el distribuidor oficial de todas sus publicaciones para España. Ellos traen los libros a España y mandan un Excel en el que indican qué precio tienen los libros. Me los venden a mí, han sido el primer importador y han marcado el precio. He de respetarlo. De Cambridge lo llevan a Madrid, de Madrid lo traen a Zaragoza y desde aquí, yo lo vendo. Ahí la cadena está muy clara.

Amazon Inglaterra compra el libro a Cambridge ¿ha pasado por el primer importador? No. Por lo tanto ellos pueden venderlo al precio que les dé la gana. Casalini, una distribuidora italiana muy importante compra a Cambridge Reino Unido y vende en Zaragoza, puede poner el precio que quiera porque no ha pasado por el primer importador. Yo se lo compro, me lo invento, a Gardners, un distribuidor británico, ellos lo compran a Cambridge ¿ha pasado por el primer importador? No. El artículo 9.2. es un absurdo. No existen las exclusivas dentro de la Unión Europea hay un libre tránsito de mercancías y personas. Nadie puede obligarme a comprar los libros de Cambridge University Press a Cambridge University Press Madrid. De hecho, los puedo comprar a una librería de Helsinki si quiero porque la ley me lo permite. No se puede hacer un artículo que claramente no se puede cumplir. Todas las leyes europeas van en contra de ese artículo.

¿Puede poner algún otro ejemplo?

Imagina que tienes un primo con una pequeña librería en Lisboa y tú tienes una en Zaragoza. Tu primo compra a la editorial Anagrama 50 ejemplares de cada libro nuevo que sale y te los vende a ti. ¿Dónde has comprado los libros? A tu primo en Lisboa ¿tienes la obligación de respetar el precio fijo? Claro. Ahora imagina que es tu primo quien los vende directamente ¿tienes la obligación de respetar el precio fijo? Sí, aunque muchas veces no se haga.

Es un caso muy complicado que hay en Alemania porque el precio es con IVA siempre. Ahora no sé cómo estará pero antes, tenías Alemania con un IVA del 9% en los libros y a Austria con un 6%, más o menos, no recuerdo las cifras exactas. La venta, es decir, ahora ha cambiado la ley pero en tiempos se aplicaba el IVA del precio de origen. Sí tú eras una librería o distribuidora de Austria, la cual comparte idioma con Alemania y comprabas ejemplares a una editorial alemana para luego venderlos a Alemania desde Austria. Podía vender ese libro con un 6% de IVA en vez del 9%. Además, tenías diferencias con el descuento al vender desde otro país, aunque los libros se hubiesen publicado en Alemania.

Al final, cambiaron las leyes para erradicar esta práctica pero no tardaron en hacerlo desde Suiza y poco después desde Luxemburgo donde el IVA es inferior. Tú los compras y luego los vuelves a enviar.

Hay una empresa llamada The Book Depository, tipo Amazon que estaba vendiendo libros en España con un 40% de descuento en algunos casos, libros nuevos. Se les escribió avisandoles de que no podían hacerlo pero contestaron que podían hacer lo que quisieran pues no tenían por qué respetar las leyes de nuestro país. CEGAL respondió de inmediato. Si son libros publicados en nuestro país y los estas revendiendo aquí, tienes que respetar nuestras leyes. Dejaron de hacerlo pero hubo que luchar por ello y aún así, de vez en cuando vuelven a las andadas. Dejan de hacerlo cuando se les pilla en cuanto uno se descuida, vuelven a las malas prácticas.

¿Qué quiere decir exactamente “el precio de venta al público podrá oscilar entre el 95% y 100%?”

Que puede hacerse, efectivamente. ¿Puede venderse un libro de 100€ a 140€? ¿Me van a sancionar por venderlo a 140? Nadie va a vender un libro más caro pero al decir “puede

oscilar”, quiere decir que como mucho se acepta un 5%, que es lo que hemos estado diciendo aquí.

“Podrá oscilar”... La ley debe ser más clara, muchísimo más clara pero especialmente con el tema del libro extranjero. En mi opinión, lo que debería decir la ley sobre libro extranjero es lo que dicen todas las leyes “precio libre para cualquier libro extranjero”. Volvemos al artículo 1 una vez más “*toda persona que edita, importa o reimporta libros está obligada a establecer un precio fijo de venta al público de transacción a consumidor final de los libros que se editen, todo ello con independencia del lugar en el que realice la venta (...) quedará así mismo a indicar en los libros por él editados o importados el precio fijo*”. En los libros franceses suele aparecer, en los libros españoles casi nunca. Si bien es cierto que para los que importamos libros en euros, cuando aparece eso supone un problema porque el cliente no entiende porqué le cuesta más caro. No tienen en cuenta muchas veces que si yo le pido a un distribuidor francés un libro y este me hace un 10% de descuento y me cobra gastos de envío. Yo no puedo mantener ese precio, he de subirlo o no percibo beneficio.

¿Y lo referente a la venta a plazos?

El artículo 6 del precio fijo sobre la venta a plazos dice que, en los casos de venta a plazos o a crédito se podrán establecer precios diferentes de acuerdo con los diferentes sistemas de ventas. Es decir, los venta a plazos o a crédito, que surgió de la antigua venta de enciclopedias. Apenas se utiliza, si hay unos intereses, si te financian la compra, obviamente lo puedes poner. Quiere decir entonces “venta a plazos” que al salir a la venta algo próximamente, si lo pagas antes de que se publique puedes hacer un 15% de descuento. ¿Es eso posible? En los casos de venta a plazo o a crédito, es con un tiempo pero sí. Normalmente todos entendemos que a plazos es, por ejemplo, un libro de 100€ pagarlo a 10€ el mes hasta completar el pago.

La ley dice “*en los casos de venta a plazos o a crédito se podrán establecer precios diferentes de acuerdo con los respectivos sistemas de ventas*”. A una editorial este punto le sale rentable, a una librería no. Carece de sentido a no ser que con ello se asegure una venta, un dinero previo. Imagina que tienes con el editor un 30% de descuento. Si vendes 100 ejemplares tienes un 35% y si vendes 200, un 40%. Si previamente aseguras todos esos ejemplares, el dinero lo tendrás antes y además obtendrás un descuento mayor.

Al final, la gente mira más por su propio bolsillo que por el sistema.

Efectivamente. Dile a un profesor de universidad que quiere veinte libros, que los tiene que comprar a un determinado precio porque ha de cumplir la ley. Él nos dirá que prefiere comprarlos en otro sitio porque igual, en vez de comprar veinte puede comprar veinticuatro. Dile a la gente que tiene que utilizar determinado sistema porque si no desaparecerá la música ¿qué hace la gente? Lo mismo.

Pero según la ley, sí hay libros en los que puede aplicarse un precio inferior ¿no?

El artículo 1.i. dice “*podrá aplicar precios inferiores a la venta al público a libros importados o editados transcurridos dos años desde la última edición y siempre que hayan sido ofertados por los mismo durante un período mínimo de seis meses*”. ¿Qué implica esto? Implica tener el libro seis meses en la librería y que además, hayan pasado dos años desde que se publicó. Siendo realistas, casi nadie hace esto. En el artículo 11 figuran las excepciones al precio fijo que son el día del libro y la feria del libro, siempre que así lo determinen sus entidades organizadoras, cuando estas pertenezcan a los sectores de la edición y comercialización del libro.

Otra excepción la encontramos en aquel que hace referencia a bibliotecas, instituciones, etc. A ellas, si su fin fundacional como bien lo indica, es científico de investigación, se les puede hacer un descuento de hasta un 15% del precio fijo. Algunas de estas entidades e instituciones ya lo exigen de primeras, con el argumento de que, aunque tú no se lo hagas en el momento en el que encuentre una sola persona que sí, tendrán que hacerlo todos. Desde que soy librero he de decir que son muy pocos los que exigen ese 15%, es algo mínimo y anecdótico.

¿Qué problemas cree que tiene la ley?

Para mi, el problema más claro es la falta de comprobación de la misma. La falta de desarrollos de reglamentos, que tiene difícil solución pese a su importancia. La ley del libro es muy importante para las librerías españolas porque se basan en ella. Cuando ha habido elecciones en CEGAL todo lo que la gente dice es que el precio fijo es básico y no se puede cambiar. Es un tema que para la mayoría de las librerías es completamente vital y de hecho, la única opción para que las librerías de barrio o ciudades más pequeñas sobrevivan, es que el libro de texto vuelva al precio fijo. Si no lo hacen, desaparecerán la gran mayoría.

¿Tan complicado es concienciar a la gente del peligro que supone el precio libre?

Sí, es muy difícil, especialmente porque gran parte de la cultura y la diversidad española en cuanto a literatura depende de eso. Es difícil de explicar porque así como las prendas de H&M sólo las encuentras en H&M, los vaqueros Levi's puedes encontrarlos en multitud de tiendas. Muchas los utilizan como reclamo para que la gente entre y compre otras cosas. El Corte Inglés quiere utilizar los libros del mismo modo aunque quizá ahora algo menos, han recortado su oferta librera. Sólo hay que ver que en Zaragoza ha desaparecido la planta calle de librería.

Muchos supermercados como Carrefour o Tesco, hacen lo mismo. Gran parte de la oferta es el libro nuevo de un autor famoso a muy buen precio. Es la misma técnica que utiliza Amazon. Como ciudadanos, para comprar unas zapatillas Nike o unas Adidas específicas para correr, acuden allí donde estén más baratas porque hay una diferencia muy grande entre una tienda específica de esa marca y un Decathlon. No es fácil explicar a la gente que los libros no son como las zapatillas, que deben tener el precio que tienen para sobrevivir.

¿Qué sucedió exactamente en Reino Unido y Estados Unidos?

Verás, seguro que has visto la comedia romántica de "Tienes un email" de Meg Ryan y Tom Hanks. Es un absurdo pero esa es la historia real. Llegó la gran librería gigante, una cadena, que bajó los precios y destrozó a la típica librería infantil de barrio. Una zona con una diversidad brutal hizo que, con el precio libre, todas las pequeñas librerías se fueran a la quiebra. Quizá no todas, es cierto, pero sí muchas de ellas, quedándose las cadenas con casi todo el mercado.

Los precios subieron ligeramente, no bajaron y la diversidad es ahora menor. En una gran ciudad vas a tener montones de cosas pero en otras más pequeñas, no. Qué tendrás allí, lo que la cadena de turno ofrezca. No tienes más opción y a nadie le importa. Pero qué ha sucedido ahora, llegó Amazon e hizo un barrido brutal al que reaccionaron estas cadenas a las que te hacía referencia. Protestaron ante la situación olvidando que, en su momento, hicieron lo mismo utilizando las mismas leyes que ahora están volviendo en su contra. Hablaban en su día de la ley de supervivencia natural de las especies de Darwin... Pues se está aplicando de nuevo. El lobo que acabó con el conejo, está siendo devorado por el oso.

Hay que evitar que esto suceda en España. Será difícil pero no imposible. En España, todo el sector (editores, distribuidores, librerías, escritores y gráficas), todos, estamos de acuerdo en el precio fijo. La única excepción es la retirada del precio libre del libro de texto, que solo reivindicamos los librerías.

Dejando a un lado ahora la ley del libro. Hay un tema que quedamos en tratar hoy, el servicio de anticuariado, los *backsets*.

Historia muy breve. Finales de los 70, una empresa americana se dirige a mi padre para decirle “queremos que seas un agente para España, nosotros nos dedicamos a proporcionar fondos antiguos para todas aquellas bibliotecas a las que les falta”. Esta empresa se da cuenta de que hay países que tienen pocos fondos de revistas, como puede ser por ejemplo, el *Chemical Abstracts*, una obra completamente básica para cualquier estudiante de química nivel avanzado. Proporcionaba el acceso a millones de artículos especializados de revistas. Costaba anualmente en su día más de un millón de pesetas, muchísimo dinero en los años 60-70 en España. Nuestro país contaba únicamente con uno y se encontraba en el CSIC, en Madrid. Si alguien de la facultad de química de Zaragoza necesita algo de él, tenía que coger el coche o el autobús, hacer noche allí, consultarlo y volver.

Cuando esta empresa llega a España, al igual que hizo en otros mercados, se plantean venderlo porque creen que hay dinero y necesidad. Sin embargo, a los pocos años cambiaron de idea. Sí comenzaron, más o menos en el 80, en el 83 decidieron cerrar toda Europa con la absoluta convicción de que Europa no tenía futuro y que debían invertir en Asia. Ante la retirada americana, una empresa alemana recogió el testigo. Era más pequeña pero decidió desarrollarlo y con el tiempo, llegó a comprar a la americana.

Qué sucede en España. Cuando la empresa alemana llega al país, este se encuentra en plena transición, hay dinero. Por tanto llegó les dijo a las universidades del país “sabemos que ahora hay dinero y creemos que necesitáis un *Chemical Abstracts* en todos los sitios en los que se imparte química”. Es importante que en este punto te abstraigas del mundo digital. Estamos hablando del ochenta y poco, reina el papel. El *Chemical Abstracts* lleva publicándose más de cien años y esta empresa ofrecía a las universidades españolas, que no tenían nada, la colección entera. Una de estas universidades decidió comprarlo con el presupuesto especial que le dió el Ministerio. Ciento cuarenta cajas de treinta y dos kilos cada

una, lo sé porque las tuve que subir junto con mi padre por una escalera de caracol en la Universidad de Alcalá de Henares.

Esto no es más que un ejemplo de lo que estamos hablando. Un país como España, con un gran número de nuevas universidades fundadas a finales de los 80, principios de los 90. Así como en Aragón tenemos la Universidad de Zaragoza y la San Jorge pero no una Universidad de Huesca o de Teruel. El resto de comunidades autónomas no siguieron el mismo modelo. La Comunidad Valenciana, que tenía la Universidad de Valencia, decidió crear la de Castellón y Alicante. Castilla y León que contaba con la Universidad de Valladolid y Salamanca, fundó la de León. Andalucía que tenía La Universidad de Cádiz, Córdoba, Sevilla y Granada, fundó las de Almería, Jaén y Huelva. Esto provocó una gran demanda de fondos de este tipo.

Hasta aquí la primera parte dentro del servicio del anticuariado, los fondos completos. Una sección de vital importancia en el crecimiento de la librería en esos años. Se fundaron muchas más universidades a parte de las ya mencionadas. Fueron muchísimos millones de pesetas y este servicio no se realizó de la noche a la mañana, se hizo durante veinte años. Poco a poco y mientras nosotros continuábamos con este servicio, las universidades americanas comenzaron a digitalizar sus fondos. Digitalizarlos no como lo entendemos hoy día si no en microfichas. Al digitalizarlo, condensaban en cuatro microfichas tres pasillos enteros de revistas. Estas universidades a las que más tarde se sumaron las alemanas, fueron poco a poco vendiéndolas. De esta forma resultaba mucho más barato que acudir a la editorial y comprar el fondo completo. La única diferencia sustancial es que estos fondos en formato tradicional venían con los sellos de las bibliotecas.

El segundo apartado de este servicio consiste en rellenar huecos. Cuando una institución, biblioteca o quien sea, tiene algún hueco en su colección y le interesa reponerlo, nosotros nos ofrecemos a buscarlo. Lo buscamos y si lo encontramos se lo vendemos. En algunos casos pueden ser nuevos, en otros usados con el sello de alguna biblioteca. Lo importante es completar la colección.

El tercer caso se trata de la suscripción menos uno, es decir, ahora mismo los fondos completos y los huecos se ha reducido bastante. La empresa alemana, con sede también en Estados Unidos, vendió durante años millones y millones en todo el mundo. Vendían incluso en países árabes, Corea del Sur, Japón.... En todo el mundo. El problema es que llega un

momento en el que no puede venderse más porque todo el mundo tiene de todo. Por este motivo se vieron obligados a buscar una alternativa, que es la suscripción menos uno. Estudiaron el mercado y vieron su oportunidad en el mundo editorial, el cual atravesaba dificultades en algunos aspectos en lo que a almacenaje se trataba. Acordaron con muchísimas editoriales guardar ejemplares de los años anteriores para cubrir la posible demanda de las universidades. Esta tercera pata es lo que les mantiene y hunde en estos momentos.

Por qué, preguntarás. Porque ahora la mayoría de las suscripciones son en línea. Cuando tú te suscribes, según los acuerdos a los que se llegue con la editorial, tienes acceso a todo lo anterior. Lo que ellos conocen como *backfile*. Esto provoca que casi nadie quiera revistas en papel en estos momentos. En un campus como el de la Universidad de Zaragoza, donde algunos grados pueden cursarse en las tres provincias, si las revistas están en el campus San Francisco (Zaragoza) ¿tienen que venir desde allí? No pueden tener tres ejemplares físicos de la revistas, mientras que con las suscripciones en línea puede accederse desde donde se desee. La parte negativa de esta iniciativa es que el año que la universidad no tenga dinero para pagar la suscripción, lo pierde todo. Esto ha sucedido ya en algunas universidades de España.

Para el mundo de las revistas, que puedan colgarse en la red es una bendición. Es habitual que necesiten comprobar un artículo, no toda la revista. El *backset* llegó en un momento en el que por ejemplo, en 2004 podían vender perfectamente 100.000€, en el año 2006, 120.000€ y entre el año 2008-2009, 120.000€... en 2014 las ventas se redujeron a los 1.070€. El mundo ha cambiado mucho en poco tiempo. Estos datos, aproximados, corresponden a la empresa alemana. Su filial de Estados Unidos podía vender 40.000\$ al año en España durante los últimos años, hoy día vende 7.000\$. Entre las dos vendían 150.000€, por sacar una cifra aproximada de la última década, en los 80 en España podía estar vendiendo entre 300.000-400.000€ fácilmente. No a nosotros, porque ellos también venden directamente. Nosotros vendíamos una parte importante pero no todo. Ahora se ha quedado prácticamente en nada, sobreviven gracias a los mercados asiáticos que continúan comprando mucho.

5. Las bases de datos

¿Qué bases de datos utilizáis en las búsquedas?

En primer lugar para buscar libro español y libro extranjero utilizamos diferentes bases. Es importante tener en cuenta que nosotros somos una librería muy atípica en este sentido. La gran mayoría de las librerías españolas tienen su stock informatizado e inventariado. Pueden saber un ISBN automáticamente y si lo tienen o no en la librería. Nosotros no los tenemos porque nuestro stock es mínimo y no lo tenemos informatizado exactamente. Nunca lo hemos tenido así porque nunca hemos pensado que fuera realmente útil para nosotros. Las librerías aquí en España, se descargan las fichas Dilve, que son las fichas catalográficas de todos libros que existen de novedades. Un formato que se ha creado a través de CEGAL junto con las editoriales y distribuidoras. Es el formato que todo el sector del libro se ha dado a sí mismo. Un formato para todos los sistemas de procesos de libros, es el distribuidor de información del libro español en venta. Sirve para transmitir información. Un editor crea un ISBN, un libro nuevo, introduce los datos y en teoría, a través del sistema de gestión de pedidos puede adquirir ese registro y hacerlo suyo sin tener que volver a teclearlo.

Nosotros tenemos pocas referencias pero imagina aquella librería a la que le llegan novedades de Anagrama todas las semanas. Todos los sistemas de gestión de librerías, los de distribución y todos lo que las editoriales manejan. Los únicos que no utilizan Dilve en España son Amazon.

Nosotros no lo utilizamos pero es importante que lo conozcas. Es el formato que nos damos en España y el que nosotros no utilizamos. Centrándonos ahora sí en las bases de datos españolas, está la Agencia Oficial del ISBN, que antes formaba parte del Estado. La Administración Pública era la que se dedicaba a tramitarlo y durante un largo período de tiempo, fue bastante bien. Lo financiaba el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte pero en un momento dado decidió el Estado que era un gasto que el sector debía asumir. Las editoriales compraron o asumieron este sistema en la Agencia del ISBN. En su página figura todo con mayor exactitud, qué editoriales están registradas, cómo crear una nueva editorial, cómo solicitar un ISBN, etc. Pero ¿crees que todas las editoriales introducen los libros en el sistema de la misma manera? No y es un desastre. Un ejemplo lo tienes con “Los pilares de la tierra”, algunos lo ponen tal cual, otros colocan el artículo al final detrás de una coma y otros no ponen esa coma aunque la forma sea la misma que la del anterior. La Agencia del ISBN no está bien, hay muchos datos y hay errores. Hay montón de errores y problemas, uno de los

autores más famosos de la literatura en Cataluña, Josep Pla, José Pla, con tilde, sin tilde... Catalán como nadie pero que escribe en castellano. No te digo ya un título que esté en catalán, las diéresis, los acentos... Hay muchos problemas y a raíz de todo esto se creó la que yo considero, es la mejor base de datos de España: Todostuslibros.com

¿Qué es exactamente Todostuslibros.com?

Todostuslibros.com es un catálogo con ISBN, formato Dilve y el catálogo de muchas librerías. Todos esos elementos se unieron y dieron lugar a Cegal en Red (CeR), una red de librerías que junta todo su catálogo y lo mejora día a día. Esto dio lugar a Todostuslibros.com, que lo que proporciona es información sobre qué librerías tienen el libro que uno busca e indica además si los libros están o no agotados. Muchos lo utilizamos especialmente para ver los datos del libro. Esas fichas las han hecho otros libreros por lo que se deduce que están bien hechas. No es oficial como Agencia Oficial del ISBN pero ayuda a hacerte una idea. La base de datos españolas que más utilizamos es esta aunque teóricamente es la Agencia, que es quien tiene que dar la oficialidad de que un libro esté agotado, disponible o no.

¿Y el Depósito Legal? ¿No debería ser ideal para ello?

Sí, debería ser buenísima pero no lo es, no está actualizado. Como sabes, debería haber al menos un ejemplar de todos los libros publicados en España en el Depósito Legal, localizado en la Biblioteca Nacional. No está actualizado, hay libros que deberían estar allí y no están, un catálogo que debería tener todos los libros, no funciona correctamente.

¿Qué bases de datos utilizáis para libro extranjero?

En lo extranjero lo ideal es explicarlo por países. Para Reino Unido y Estados Unidos utilizamos PubEasy. PubEasy te da en tiempo real las existencias de una serie de editoriales y distribuidoras británicas de libros americanos. Es habitual que en libros académicos, que son los que manejamos nosotros, tengan en el Reino Unido una distribuidora para Europa de editoriales norteamericanas. Por ello, buscas y te informa de título, autor, medio, editorial, distribuidor, fecha de publicación, precio e incluso puedes hacer el pedido desde su página. Nosotros nunca pedimos a través de ella aunque sabemos que es lo que preferirían porque nos produciría algunos problemas con nuestro sistema de gestión. Aún así, me sirve para saber

que si el título está o no agotado. De estarlo, aunque no me diga cuándo va a estar disponible, me dice el descuento que tengo y si hay restricciones de mercancía. Es un sistema que engloba las editoriales británicas más importantes. Funciona muy bien, está actualizado y no suele tener errores. Gracias a ella tenemos cubierto Reino Unido a excepción de dos editoriales que no quieren formar parte de ellos.

Vamos ahora con Estados Unidos. Todo lo que no distribuye a través de PubEasy, lo adquirimos a través de otro distribuidor, uno concreto. El motivo es simple, de lo que pido a Estados Unidos, el 90% me lo pueden proporcionar desde Reino Unido. Gente que se encarga de traer libros oficiales gracias a varios acuerdos que tienen con las editoriales. El punto es que los libros que tengo que traer de EE.UU. son muy pocos así que no me renta. Baker & Taylor, es una distribuidora que se dedica a traer todo lo que necesites. Tienen un sistema, TS360 en el que buscas un libro y no sólo te ofrecen un descuento, si no que también te informan del precio, quién los distribuye y te indican en qué almacenes tienen ejemplares y si esperan recibir alguno más.

¿Y para el resto de Europa?

Alemania carece de una base de datos gratuita de libros, no hay como tal. Editores y libreros tienen algo pero no es suficiente de modo que, si un cliente te pide un libro de Springer, una de las editoriales con las que trabajamos, buscamos en su página el libro en cuestión. Si es una editorial sin página web, te buscas la vida y aunque no lo vayas a pedir allí, acudes a Amazon Alemania. Tienen una base de datos muy actualizada y potente. Amazon es para los libreros, en muchos sentidos, un fastidio, porque no nos gusta trabajar con ellos pero qué quieres que te diga, si nos dan la información, voy a consultarla. Amazon Alemania, Francia, Italia... Utilizamos mucho sus webs y supongo que ellos saben perfectamente quienes somos nosotros ya que, cuando alguna vez tenemos que pedir algún libro, tenemos cuenta con ellos. Son conscientes de que entramos continuamente a mirar sus libros pero bueno, es lo que hay. Continuando con Alemania, si son libros de Springer, de Gruyter, editoriales pequeñas sin embargo, no. En muchos países tienes que ceder y mirar Amazon. Amazon Francia, por ejemplo, tenemos un distribuidor francés con el cual trabajamos mucho pero su web es lenta como pocas cosas en este mundo. Por eso, antes de entrar a su web, para comprobar primero entro en Amazon Francia que es justo lo contrario.

En Italia tenemos un par de distribuidores con los cuales trabajamos mucho. Sus webs son un desastre, llenas de *pop-ups* de publicidad, así que acudimos a Amazon Italia que nos proporciona todos los datos. Luego tienes países como Holanda, donde no tengo nada. Trabajo mucho con Elsevier, que es una editorial muy importante y cuenta con una página web que funciona perfectamente pero ahora tienes Amazon Holanda... En holandés. Introduces el ISBN y sale el libro pero a veces, si está agotado o algo así, lo ponen en su idioma de modo que usamos el traductor. En países escandinavos, es muy poco lo que hemos de pedir pero a veces surge algo y te buscas la vida, tiras de conocidos. Portugal, un país tan cercano, no tiene base de datos y no tiene Amazon Portugal todavía, así que introduces el ISBN a ver si alguien de la zona, una distribuidora, lo tiene.

Tampoco hay una base de datos europea porque hay países donde las propias editoriales o la federación de libreros ha creado esa base de datos y debes pagar para acceder a ella. Es una forma más de financiación para ellos de modo que nunca van a colaborar en ese aspecto. Yo, por mi parte, no voy a pagar un servicio que únicamente utilizaré dos o tres veces al año, no es rentable. Los británicos lo tienen hecho porque quién no está interesado en libros en inglés. El tema de bases de datos está así en definitiva. Otro sitio web que consultamos a menudo es el de la biblioteca más importante del mundo, la Biblioteca del Congreso de los Estados Unidos. Conocida por tener una base de datos que, se supone, es la mejor y más importante del mundo.

¿Y si el título aún así no aparece?

El último recurso es meterlo en Google. Ahí es cuando descubres que es el capítulo de un libro. Nos ha ocurrido muchísimas veces. Cuando esto sucede hablamos con el cliente, le informamos y preguntamos si les interesa o no el libro. A veces sí, otras no, pero a ver, teóricamente ese es un trabajo que adquisiciones de una universidad debería hacer. A mi deberían darme un dato, el ISBN mínimo pero aún así, muchas veces no te dan absolutamente nada.

Un rápido repaso a las bases de datos que hemos visto.

Reino Unido y Estados Unidos cuentan con las mejores bases de datos, en parte públicas, en parte privadas porque en Baker & Taylor, tenemos acceso al TS360 porque somos clientes. Para PubEasy tuvimos que pagar entre 20-30€ el primer día para hacer una

ficha o algo así y fue hace años. No te vuelven a cobrar, es sólo la primera vez, el resto del tiempo es completamente gratuito pese a que como nosotros, muchos no pidan a través de ellos. nos dan el servicio aunque no lo utilicemos para hacer los pedidos. En una ocasión hablé con ellos y me aseguraron que no había ningún problema. Prefieren que se pida a través de su página pero no pueden obligar a la gente a hacerlo. El servicio lo pagan las editoriales y les cuesta varios millones de libras mantener ese sistema.

Para Francia utilizamos Amazon Francia para las consultas aunque compremos a un distribuidor francés, porque su página es mucho mejor. En Bélgica país el que conviven dos culturas, la francófona y la flamenca. Sólo tengo distribuidores para la francófona, trabajo con editoriales como Brepols Publisher, Intersentia.... Con las editoriales pequeñas apenas tenemos trato, no tengo ningún distribuidor de Bélgica porque no me compensa para pedir tres o cuatro libros al año. A ellos no les va a compensar tampoco y cargarán unos gastos de envío elevadísimos.

¿Qué hacéis cuando se acaban las opciones?

Al final del todo, con esos cuatro, cinco libros al año que nadie puede conseguir, entras a Amazon y los compras. No es lo que más nos gusta pero en ocasiones no queda otra opción. Luego siempre hay unos libros que nos piden de Eslovenia, Japón... Ahí te buscas la vida con la editorial, confiando en que, según qué países, no esté todo en su idioma sino también en inglés. A veces hemos visto webs en las que está todo con sus símbolos y no hay manera de entenderlo. Como el árabe, tenemos un proveedor que nos sirve libros desde Emiratos Árabes pero nos cuesta mucho entender algo.

¿Comparando unos y otros, es el de España un buen sistema?

España tiene uno de los mejores sistemas que conozco, deberían aplicarse el cuento fuera. Considero que lo que a España le falta es que desde sus bases de datos puedan pedirse directamente los libros. El mejor sistema ahora mismo es PubEasy, que es gratuito y por qué lo es. Porque a las editoriales les interesa vender. Pagan un sistema para que todas las librerías tengan acceso a los libros reales y puedan pedirlos desde ahí. Les interesa, necesitan sí o sí las librerías. Si facilitas el trabajo a las librerías, venderán más de lo que les ofrezcas. España está, si apartamos a Reino Unido, en el mejor nivel porque tenemos un sistema creado

por las editoriales. Tiene muchos errores sí, pero Todostuslibros ha mejorado muchísimo. Y no queda ahí la cosa, también existe algo llamado Librired.

¿Qué es Librired?

Es largo de explicar pero para no alargarnos demasiado, es todo lo que te he explicado de Cegal en Red. Ahí tienes cientos de librerías españolas con su stock e inventario actualizado al día. Sus bases de datos de libros, es decir, todos esos registros están bien hechos. Cegal en Red ha sacado una “pata”, que es Todostuslibros y además, va a intentar hacer un servicio de venta directa. Por qué, porque tenemos cientos de librerías que tienen su stock y tenemos personas que quieren comprar libros a través de internet. Lo único que queda es conseguir que la gente vaya a Todostuslibros, vea el libro y tenga la opción de comprarlo.

De esta idea parte un proyecto distinto que es Librired. Tienes un inventario de las librerías y sabes que ellos pueden transmitir, de forma anónima, sus ventas reales. La editorial uno le manda mil ejemplares al distribuidor dos y el distribuidor coloca los libros. Cuando la editorial pregunte cuántos libros ha vendido, el distribuidor le dirá cuántos libros ha colocado en librerías, no cuántos ha vendido. El distribuidor no lo sabe hasta que las librerías no hacen la liquidación del depósito. Si he colocado mil y me devuelven novecientos, han vendido cien. La editorial puede perfectamente dudar al respecto. Cómo sabe ella que no has vendido novecientos y has liquidado sólo cien. Ese dinero que te han pagado las librerías que ya has vendido, hasta que se lo pagas al editor tienes un tiempo y ese dinero viene muy bien. Gracias a Librired, aquí tienes una librería que cada día le da a un botón en su ordenador y manda al sistema sus ventas reales. No importa cuántos libros tienen colocados, a través de este sistema, la editorial sabrá la realidad de las ventas.

6. Juancho Pons Vega, el librero

¿Cómo fueron sus comienzos en la librerías? ¿Siempre quiso ser librero?

Cuando yo era crío al principio, había justo debajo de casa una tienda pequeña, un local pequeño y un poco más abajo, un almacén y el despacho de mi padre, que estaba aparte. Esa tienda se acabó quitando pero sí recuerdo haber estado más de una vez en verano, solos mi hermana y yo en casa. En aquel entonces la librería y nuestra casa tenían el mismo número telefónico, aprovechábamos que nuestros teléfonos fijos tenían una luz que se encendía cuando descolgábamos para llamar a nuestra madre si estaba trabajando. Levantábamos el teléfono una y otra vez para que a ella le parpadeara abajo. Sí es cierto que por norma estábamos con mi abuela pero a veces podía suceder. La librería siempre presente. En vacaciones muchas veces bajábamos al almacén y jugábamos ahí, era algo del día a día. Todo giraba en torno a la librería, mis padres trabajaban ahí, es una librería que fundaron mis abuelos... Ha sido una constante.

Recuerdo que cuando era crío me llamaba la atención lo mucho que viajaba mi padre. Me parecía genial y además siempre traía algún regalo para nosotros. Ahora soy consciente de que viajar es otra cosa, es trabajar. Mi padre siempre ha echado mil horas en la librería, mi madre también pero ella también llevaba la casa y a nosotros. Siempre he sabido, desde crío, que esto iba a ser una cosa de partirme la cara, de echar mil horas, un esfuerzo muy grande... Pero era lo que quería hacer. Un factor curioso es que yo nunca conocí a mi abuelo, el fundador de la librería, falleció antes de que mis padres se casaran. Entonces siempre ha estado ahí esa figura, aquella de la que has oído hablar mil veces. Sí conocía a mi tío Marcial, hermano pequeño de mi abuelo y físicamente clavados. Lo veíamos una vez al año y siempre me hablaba de mi abuelo, así que bueno, lo tenía todo muy mitificado. De modo que siempre lo he tenido muy claro, casi desde los 5-6 años.

Cuando estaba en octavo de EGB (Enseñanza General Básica), mis padres me preguntaron si estaba seguro. Cuando contesté afirmativamente, me dijeron que tenía que hacer BUP (Bachillerato Unificado Polivalente) y COU (Curso de orientación Universitaria). Me preguntaron qué quería estudiar y lo tenía claro, lo necesario para la librería, por ello me recomendaron Administración de Empresas y a por ello fui. Lo saqué en tres años y me puse a trabajar, que es algo que siempre he querido hacer.

Cuando empecé la universidad, por suerte, sólo tenía clase por las mañanas de nueve a dos. Por las tardes bajaba ya a la librería desde aquel verano del COU, yo quería trabajar,

quería tener mi propio dinero. Pedí permiso a mis padres para trabajar en un supermercado cercano que buscaba alguien para reparto en verano pero mis padres me dijeron que ni hablar. Si quería trabajar ¿por qué no trabajar en la librería? Acepté con una condición, que no me hicieran bajar y estar preguntando siempre qué hacer. Quería que me diesen un trabajo fijo, a cambio mis padres exigieron que me comprometiera a ir todos los días de verano. De esta forma, todas las tardes y sábados por la mañana trabajaba en la librería.

En ese entonces hacía contabilidad, pasé ese primer verano así, por las mañanas estaba en el almacén como los pasados veranos, ayudando a una sustitución por uno que estaba en la mili o algo así. Estuve ayudando mucho allí, es lo que más conocía. Respecto a las tareas administrativas, mi tía, hermana de mi madre trabaja en aquel entonces en la librería llevando la contabilidad y todos los temas financieros (bancos, cobros, pagos...). Empecé toda esa parte con ella, que además de ser mayor que mi madre, se iba a jubilar antes por lo que lo mejor era que empezara con ella. A la vez, ya iba a Frankfurt con mi padre por lo que ya empezaba a conocer el tema del trato con proveedores extranjeros. Lo único de todo el trabajo de la librería que no he hecho nunca es facturar, hacer facturas a clientes. Es lo único que no he hecho nunca. El resto de los trabajos los he hecho todos y más o menos sé cómo se hacen.

¿Se dedicó cien por cien a la librería nada más terminar a la carrera?

No, cuando terminé la universidad me fui tres meses a Estados Unidos. Allí vi una parte muy importante de todo lo que es el anticuariado de revistas. Fue muy importante para mí ver toda esa parte. La parte de un proveedor que tiene que estar dando presupuesto a alguien que no es el cliente final. Es muy importante porque nosotros somos el último eslabón antes del cliente final pero esa empresa no. Me sirvió bastante para saber cómo funciona el anticuariado, la compra de cosas a otro proveedor y cómo calcular precios. Ten en cuenta que estamos hablando de la era preinternet, donde casi nadie sabía el precio de las cosas. La era preinternet en el mundo de la librería académica en tema extranjero es lo que más ha cambiado desde entonces. Internet es lo que más ha cambiado, con diferencia, la librería desde que mis abuelos la fundaron en el 51.

Cuando volví de Estados Unidos, septiembre del 94, ya me dediqué por completo a la librería y seguí con todas las tareas administrativas principalmente. En aquel entonces la librería tenía un local abierto al público aquí en Fernando El Católico 37, actualmente lo ocupa Flores

San Francisco, y un piso en el número 41 de la misma calle. Las tareas de administración y contabilidad las aprendí muy pronto y mi tía me pasó toda la contabilidad, primero con un contable externo y luego ya por mi cuenta. Todo lo relacionado con proveedores, extranjeros, pagos... Piensa que algo de vital importancia para la librería es que mi padre ha hablado muy bien francés toda su vida, el inglés lo ha hablado razonablemente bien pero faltaba ese punto, un dominio del inglés mucho mayor que por suerte, yo tengo.

Me empecé a encargar de ir a Frankfurt para que mi padre pudiera dejar de ir cuando quisiera. En alguna ocasión fui a ver a otros proveedores directamente en viajes y a ver clientes. Estuve haciéndolo durante un tiempo pero dejé de hacerlo, no me salía bien así que prácticamente dejé de hacerlo y dediqué mis esfuerzos a otras cosas. Tratar con proveedores extranjeros se me daba mejor pero estaba muy verde, no me encontraba a gusto y me sentía muy inseguro en aquel entonces. Trabajaba con gente muy importante, mucho más mayor que yo, gente que dominaba el tema mejor y que me hacía sentir muy inseguro. Hablé con mis padres al respecto que entendieron completamente la situación y lo dejé temporalmente. Con los años, cuando cogí la experiencia necesaria y demás, he vuelto a hacerlo y sin ningún problema.

En el año 97 mis padres y yo decidimos que había que dar un cambio completo a la librería. Hasta ese momento, la librería era una persona física, es decir, era mi padre la empresa con su DNI particular, régimen jurídico de persona física. Era necesario cambiarlo a sociedad para hacer todo mucho más lógico, razonable y bien. Participé por completo y desde el principio, con el asesor, ver cómo se hacía una sociedad, cómo se dividía la empresa... Pensamos que era el momento de unificar todo en un sitio y a ser posible, en un sitio que fuera nuestro.

¿Cómo fue todo el proceso?

Veamos, estamos hablando del 97, montamos la sociedad ese año y empezamos a buscar un local. Encontramos este que, aunque ya no era vital que estuviese cerca de la universidad, lo estaba. La librería ya empezaba a ser otra cosa. Aquí la gente viene muchísimo menos porque somos nosotros los que vamos. Si ahora mismo tuviera que hacer el cambio a un local, probablemente me iría a una zona tipo Valdespartera, una zona bien comunicada con el tranvía en la que los transportistas pudieran llegar más fácilmente.

Este local, cuando entramos, estaba completamente vacío. Había una puerta y una persiana, nada más. Todas las paredes estaban tiradas y al fondo había un corral y con los años que llevaba al libre... Puedes hacerte una idea. Llevaba muchísimos años cerrados porque era del dueño de la discoteca Flying cuyo incidente creo que eres muy joven para recordar. Había que empezar de cero con un aparejador. Hicimos el diseño de todo, las obras resultaron un trabajo impresionante, muy enriquecedor y bonito. Y todo para llegar al 1 de julio de 1999, momento en el que la empresa cambia por completo. Hasta el momento la sociedad estaba comprada y sólo teníamos el local con las obras comenzadas. El 1 de julio de 1999 desaparece la actividad profesional de mi padre, persona física, para ser traspasado todo de una forma a otro. Todos los trámites de ese cambio fueron impresionantes.

¿Qué tipo de sociedad es actualmente?

Es una sociedad dividida en cuatro partes: mis padres, mi hermana y yo. Cuatro partes iguales. En ese momento todavía estamos hablando de una dirección colegial entre mis padres y yo. Cada uno con una responsabilidad mayor en sus temas pero las decisiones todas colegiadas, sin imposiciones. Mi padre podría haber dicho “aquí mientras yo trabaje soy el que manda” pero mi padre no quiso y cedió todo. Porque ya antes, aunque mi padre era el titular, obviamente mi madre tenía el mismo peso de decisión, como no puede ser de otra forma.

Desde el momento que yo entré, desde el 97 más o menos, ya tuve el mismo poder de decisión que ellos. Siguió el trabajo y a partir de ese momento, empiezo a asumir cada vez más organización y dirección. Mi padre sigue siendo la cabeza visible, es decir, el número uno sigue siendo mi padre pero cada vez voy asumiendo más y más cosas. Todos los temas de personal ya lo llevaba yo. Fue algo lento pero constante, hasta que mi madre, que es un poco mayor que mi padre, se jubiló en 2011. Un par de años antes ya le quitamos parte del trabajo para que pudiera descansar por tanto, cogimos todo su trabajo y lo repartimos. Lo de las suscripciones que era lo más importante, lo cogió Javier y el resto, yo asumí una parte y el resto las demás. Mi padre ahora tiene 68 años, se jubiló hace 4, en el año 2012. Un año y pico antes también le fuimos quitando tareas por el mismo motivo que hicimos con mi madre. Por tanto, puede decirse que llevo dirigiendo todo prácticamente desde entonces. Las tareas de mi padre pasaron a mí, todas las que ya tenía en ese momento, parte de los viajes para visitar clientes ya los estaba haciendo Javier. Principalmente es esa responsabilidad final de quien

lleva la facturación, Eva. Esto no funciona, hay un problema... Los marrones vienen a mi mesa. Quién lleva tal cosa, esto no me sale, a esta mesa. Hay que buscar o intentar que una editorial nos haga caso en este tema o en este otro, se intenta, segundo intento y continúa sin poderse, a la mesa de Juancho. Esa es una de mis principales tareas: resolución de marrones. No es lo que más tiempo me ocupa pero es una de mis mayores responsabilidades.

Ambos, Rosa María y Francisco han sido los libreros de la Librería Pons ¿cómo considera que ha sido la experiencia de su madre en la librería?

Tanto mi padre como yo hemos insistido siempre en que los libreros eran ambos, sí, tanto mi padre como mi madre. Así como en el pasado con mis abuelos, mi abuela siempre estuvo ahí, colaborando en todo lo necesario bien en la librería o en casa y más tarde, cuidando de nosotros. En este caso concreto, mi madre a parte de la enorme responsabilidad que tenía dentro de la librería, se encargaba de la casa y los niños. En este tipo de cosas ha salido estafada y eso mi madre lo ha dicho toda la vida. Pero es así, lamentablemente la vida es así, aunque las generaciones nuevas lo cambien, que deben.

En el caso de la librería, en las responsabilidades que manejaba mi madre, las decisiones finales las tomaba ella. Otra cuestión es que tuviera alguna duda y preguntara a mi padre, como había cosas en las que mi padre tenía dudas y le preguntaba a mi madre. Mi madre jamás ha sido la número dos, siempre ha sido número uno igual que mi padre y eso ha sido siempre así. Además, tiene que ser así, principalmente porque, y no hablo de que sea hombre o mujer, son dos personas distintas y tienen distintas visiones de la vida. No creo que mi madre por ser mujer tenga una visión distinta de mi padre si no que mi padre tiene la tienen porque es otra persona distinta. Se complementan.

Para este tema concreto no hay diferencia entre ser hombre o mujer. Hay cosas en la vida que sí, a la hora de ver la vida y otras cosas pero con esto en concreto no. Mi madre es una persona muchísimo más de acción, mi padre es más de meditar las cosas. Había temas con los que había que ir a cuchillo, a degüello, directo y mi madre entraba ahí. Otras en las que había que tener otra forma de proceder, donde entraba mi padre. En todos los años que he trabajado con ellos, veintitantos, sólo dos veces le he oído decir “aquí el que manda soy yo” y no se lo ha dicho nunca a mi madre si no a mí. Casos en los que mi padre podía tener una opinión y yo otra. No hay forma de ponerse de acuerdo por lo que entonces, mi padre me dijo “perdona, ahora mismo el titular todavía soy yo y se hace así” y así se hacía. Hay que respetar

la jerarquía, eso para mí es sagrado. Con mi madre nunca lo he visto hacer porque con ella no era necesario, tenían en el mismo nivel dentro de la jerarquía aunque él pudiera tener el nombre.

Desde que se montó la sociedad, los tres éramos administradores solidarios. Eso significa que los tres podíamos hacer absolutamente de todo en la sociedad. Lo que pasa es que siempre hemos entendido que no se puede hacer nada sin contar con los demás. Nunca se dio el caso de hacer alguno de los tres algo que los demás no supieran.

¿Cuando se jubilaron se convirtió en el único administrador?

Sí, en el momento en el que mis padres se jubilaron dejaron de ser administradores por voluntad propia, no porque la ley lo diga, si no por voluntad propia. Es entonces cuando el administrador único de la sociedad soy yo, el único responsable, el único que tiene decisión. Ellos, igual que mi hermana son accionistas pero no tienen, en cuanto a decisiones ejecutivas, ningún poder de decisión. Obviamente todas las cosas importantes las hablo y consulto con ellos. Mi hermana siempre ha querido mantenerse al margen pero aún así, periódicamente se informa de todo, principalmente porque su marido trabaja aquí. Es normal en una pareja que se comenten las cosas de trabajo pero mi hermana siempre ha querido mantenerse al margen. Nunca ha querido trabajar en la librería, el hecho de tener su parte de accionariado es porque esto es un negocio familiar. Digamos que, si me apuras, es casi por herencia.

¿A qué se dedica su hermana?

Mi hermana es profesora de música de un instituto. Estudió filosofía y letras en la especialidad de Historia del Arte y además, tiene la carrera completa de música y de piano, que es lo que más le ha gustado toda su vida. Sacó plaza en el Santiago Hernández. Es un año y medio mayor que yo.

¿Cuáles son tus principales ocupaciones dentro de la librería?

Mis principales ocupaciones son todo lo referente a la contabilidad, tema contable, fiscal y toda relación con la agencia tributaria, IRPF, gestoría, nóminas, personal, organización interna de absolutamente todos los trabajos y control de todo lo que sucede en la librería. No es que yo tenga que saber absolutamente todo pero he de estar informado y tengo que, más o menos, ver las cosas. Mi padre me ha explicado siempre que para este puesto lo

más importante es la visión global, en cualquier empresa pequeña, mediana o grande. Qué quiere decir con eso.

Cada uno tiene una ocupación en la librería pero hay que saber relacionarlo todo, si un departamento de la Universidad de Zaragoza le factura a Eva, si hay que llevar albaranes, envíos... lo hará Manuel. Si hay que hacer pedido de libros españoles, lo hará Miguel, si es un libro extranjero, lo haré yo. Cuando llegue el cobro, Leti estará por ahí, si hay algo de segunda mano estará Sonia... Yo tengo más o menos que conocer las cosas. No meterme en el trabajo del día a día de ellos pero sí tener una cierta idea de a qué está cada uno. Porque de repente igual uno de ellos me comenta algo o le surge un problema y tengo que estar ahí para solucionarlo.

Entonces toda esa parte de la organización contable y fiscal, estar atento de las liquidaciones de IRPF e IVA, que es bastante complicado porque suelen coincidir siempre con el Pilar, Semana Santa... No sé, son cuatro veces al año y tienes que hacer unas determinadas cosas. Uno es a finales de enero, es decir siempre coincide en esas fechas, luego San Valero, Semana Santa y tienes que estar preparado porque sabes que coincidirá, el tercer trimestre el problema es que siempre cae en las fechas de Frankfurt y el pilar. Te obliga a estar tres semanas antes haciendo la previsión de calendario, fechas y más o menos... Por ejemplo, quien me tiene que pasar todo lo de las facturas mensualmente para yo hacer el pase es Eva. Leti me hace llegar todo lo de compras y junto a María José hacen los auxiliares de bancos. Yo tengo que estar siempre atento de las fechas aunque ellas suelen preguntarme también cuándo cerraremos el mes.

Las relaciones con los bancos son muy importantes, con ellos estás siempre condiciones para una cosa y para otra. Pagamos mucho con transferencia extranjera y hay muchas diferencias entre que en cada transferencia te cobren tres euros o no te cobren nada. Es mucho dinero a final de año y tienes que estar atento.

Transportes, negociar con los transportes. Últimamente, por suerte, Elena me ha quitado gran parte de eso. Date cuenta que si mis clientes no me permiten cargar gastos de envío en factura, porque nadie los carga, todo lo que yo pague de gastos de envío, correos, medios de transporte... Es un gasto mío que no puedo repercutir.

¿Es a eso a lo que se refiere con la visión global?

Visión global es que a la hora de poner los precios de las cosas, tengas una ligera idea de todo. Las condiciones que aplicamos a los clientes, las cosas oficiales... Tengo que, y lo siento por las agencias de transporte pero, yo tengo que apretarles para que nos hagan el mínimo coste posible. Tengo que mirar por mi negocio. Aunque muchas veces Elena es la que está ahí, muchas veces tengo que rematar, principalmente porque yo soy quien puede firmar un contrato. Normalmente trastea todo lo que puede con ellos y una vez hecho, me llama para que realice el paso final.

ANEXO A.2. Entrevista a la familia Pons

Francisco José Pons León y Rosa María Vega.

Paco, Rosamari primero de todo, hablenme un poco de ustedes..

_____ **Paco:** Soy Paco Pons, nacido en el año 1947 y vinculado a la librería desde el año 1961. La Librería Pons como tal comienza en el año 1951, si bien el vínculo del apellido Pons con el mundo de la librería viene de antes y eso cuando quieras, lo detallamos.

_____ **Rosamari:** Yo soy Rosa María Vega, vinculada a la librería por matrimonio. Estudié otra profesión, la cual ejercí durante tres años y que dejé para vincularme a la librería. No me costó ningún esfuerzo hacer el cambio.

_____ **Paco:** Le dió pena un joven librero desorientado y decidió que ya que se había casado con él, le iba a ayudar un poco... Y se convirtió en la Librera. Es decir, no ha sido la mujer del librero, porque mientras yo era el “pendón”, ella era la librera. Ha estado más de cuarenta años en la librería. Nos casamos en el 70 y se vincula a la librería ese mismo año hasta su jubilación, hace cinco o seis años.

_____ **Rosamari:** Estudié enfermería, trabajé durante tres años en un hospital. Tres años y medio hasta que me casé y cambié. Cambio positivo porque en primer lugar, el tópico de que las parejas, los matrimonios, no pueden trabajar juntos no ha sido mi caso. En primer lugar dimos un impulso trabajando los dos en la librería. Apoyé sobre todo la expansión fuera de Zaragoza para que él pudiese viajar y abrir otros campos, otras universidades, mientras yo me quedaba aquí al frente con el personal que teníamos.

_____ **Paco:** Por eso he dicho que yo era el “pendón” y ella la librera. Mi trabajo era muy exterior pero alguien se tenía que quedar aquí atendiendo las cosas. Aunque siempre ha habido personal no vinculado a la familia como es obvio. Rosa María era la gerente de la librería, prefiero decir la librera para que no resulte pomposo.

Hábleme sobre su padre, Juan Francisco Pons, el fundador de la Librería Pons.

Mi padre, Francisco Pons, 1909-1969, a la edad de once años se queda huérfano de padre siendo el mayor varón de cinco hermanos. Hay que situarse en el año 1920, su hermana mayor se dedica a ayudar a la madre en casa y él con once años entra a trabajar en la Librería Gasca. La librería más importante de Zaragoza en aquel entonces. Entra a trabajar Paco Pons

con once años y no digo de mozo de cuerda⁸² si no de niño de cuerda, porque era un niño, para sacar adelante a la familia. Entró haciendo doblete, es decir, entrarás a trabajar a las ocho de la mañana y saldrás cuando te lo diga el jefe. Desde el primer momento se le ve un chaval muy espabilado y Don Cecilio Gasca, el librero, se fija en él y decide apoyarlo.

De una manera absolutamente autodidacta va convirtiéndose en librero, pasa de mozo de cuerda a aprendiz de dependiente, luego a ayudante, dependiente y hasta que la Librería Gasca, tras la muerte de Cecilio Gasca (cuyos detalles les comento también en el artículo de Rolde), se hunde. Llega entonces la República en el año 1931 y se produce un fenómeno muy interesante en España con motivo de la República que son las librerías CIAP (Compañía Iberoamericana de Publicaciones). Hay una en prácticamente cada ciudad universitaria, recordemos que en aquel entonces en España el número de ciudades con Universidad era muchísimo menor. Paco, mi padre, entra a trabajar en la CIAP hasta que se produce lo que algunos llamaban “el glorioso alzamiento nacional”, Zaragoza se vincula al lado del levantamiento desde prácticamente el primer momento y obviamente, una idea claramente republicana como era llevar los libros populares al pueblo... Cuando cerraron mi padre entró a trabajar en la Librería Central, la cual todavía existe, como encargado de la sección de Humanidades.

Dentro de la Librería Central, trabaja en la sección administrativa una mujer nacida en Extremadura que había vivido la Guerra Civil en el lado republicano, que viene con su familia evacuada, María Argeme León. Se conocen y se casan en el año 1946 para en el año 1951, con una España con mil problemas, cuya preocupación fundamental era comer caliente todos los días y de ser posible más de una vez, hablo del pueblo no de la élite claro, deciden en el año 1951 fundar una librería. Lo hacen el día 1 de noviembre 1951, no sé si en un gesto de heroicidad o de insensatez.

No hace falta decir que los primeros años de la librería fueron durísimos, entre otras cosas porque por diferentes motivos, hubo algunos problemas con las principales editoriales de España. En este punto, intercedió por ellos uno de los hermanos de mi padre, una parte importante en la historia de la Librería Pons, Marcial Pons, el librero y editor de Madrid. El hermano menor que reconoce en sus memorias que se publicarán pronto que Paco, su hermano mayor, fue su maestro, su guía y el que le inculcó el amor por los libros y por el

⁸² Mozo que se encargaba de llevar bultos o recados de un lugar a otro y que solía colocarse en determinados lugares públicos a donde se acudía a contratarlo.

oficio. Marcial ya era librero en Madrid y respaldó a su hermano frente a las editoriales, lo que alivió en cierta manera los problemas antes mencionados. A pesar de ello, sin entrar en terreno de las novelas de Dickens, los recuerdos que yo tengo de mi infancia son de una extraordinaria dureza porque el dinero que había en casa no era el dinero de casa, era el dinero de la letra que va a venir dentro de unos días y hay que pagar. Fueron muy duros pero bueno, yo estaba estudiando en el colegio y era menos espabilado que mi padre pero muy observador, me daba cuenta de casi todo y claro, pues aquello no, no me hacía demasiada gracia. Por aquel entonces tenía el deseo de dedicarme a la enseñanza, entre otras cosas porque un gran amigo de infancia de mi padre era el catedrático Blecua, José Manuel Blecua Teijeiro, el padre del que luego fue director de la Real Academia Española, catedrático de la Universidad y académico, obviamente. Blecua padre le decía a mi padre, era un sordo muy divertido, “Paco, este chico es muy espabilado, que siga estudiando que lo haré catedrático”.

Pero en el año 1960, para los Pilares, surge un elemento que cambió por completo mi vida. Mi padre sufre una gravísima crisis cardiorrespiratoria de la que ya nunca se recuperó bien, aunque murió nueve años más tarde, yo tenía trece años. Y bueno, pues no me queda otro remedio que dejar el colegio después de terminar lo que entonces se llamaba la reválida de bachillerato elemental. Dejar el colegio y ponerme a trabajar en la librería en un intento de evitar que no se hundiese porque tenía entonces una hermana de año y medio, mi única hermana, la directora de la biblioteca de la Facultad de Económicas, Ana María Pons, bibliotecaria, doce años más joven que yo. Mi madre a raíz del hecho de una niña de año y medio, un marido muy enfermo que tuvo que llevarlo a Madrid a operarlo del corazón, pues se rompe mucho. Había que evitar que todo se fuera al carajo y bueno, fueron tiempos duros, ya no es ser autodidacta si no a verlas venir y mi padre, en los tiempos en los que estaba un poco mejor fue un maestro angustiado por su enfermedad. Sabía que no tenía apenas tiempo para enseñarme el oficio librero y fue muy riguroso... Pero bueno, por aquello de que el ser humano aguanta mucho más de lo que creemos, logré no romperme demasiado o no romperme gracias, probablemente a un segundo elemento fundamental vinculado al primero, mis viajes a Francia.

En Francia descubro que se puede ser libre. No sólo por los poemas de Renée Ferrer, Georges Brassens y demás, sino porque yo pasaba los veranos en Francia. Allí descubro una manera diferente de entender muchas cosas, como he sido siempre muy observador, descubro una nueva forma de entender las librerías. Me acuerdo de mi primer viaje a Paris, aquellas

librerías, hasta el escaparate era distinto, eran escaparates abiertos, que desde el exterior a través del escaparate se veía el establecimiento en lugar del escaparate de cajón cerrado que teníamos en España. Yo entraba en las librerías para cotillear un poco y veía que, cuando entraba un cliente no iban a por él, es decir, lo dejaban tranquilo. Es un cambio como después de haber estado en una casa cerrada después de muchos años, llegas, abres las ventanas y entra la luz, el aire fresco. Eso hace que en mi cabeza entre la idea de que, puesto que voy a ser librero, adiós a las otras ideas y planes pues vamos a intentar que la librería tenga no sólo un futuro, si no que sea agradable el trabajo.

Muere mi padre, 1969, yo ya tenía una novia generosa por entonces y en el año 1969 a raíz de la muerte de mi padre, ya jurídicamente el negocio pasa a ser mi titularidad. Nos casamos en 1970 y al estar casados en régimen de bienes gananciales pues obviamente la librería, aunque era persona física con Francisco Pons León, era de los dos, no sólo por el trabajo si no a todos los efectos de titularidad. Nos casamos yo con 22 años y Rosamari con 23, lo cual abunda en la idea de la precocidad que ya se ha comentado. A los 25 años teníamos dos hijos. Mezclo un poco lo personal con lo profesional pero es que he sido incapaz de desligarlo porque aspectos profesionales han condicionado mi vida privada y la de Rosamari y al mismo tiempo, aspectos personales han permitido que mi vida profesional fuera de otra manera. Si no hubiera sido porque Rosamari era la librera, ese deseo de cambiar por completo el concepto de librería... Yo no quería ser el continuador de una librería hecha a imagen y semejanza de mi padre porque mi padre había muerto y yo no era mi padre. Me había dado cuenta en Francia de que el concepto de librería de mi padre no tenía nada que ver con lo que yo quería y con lo que yo creía que tenía que ser.

A raíz de un curso al que asistí en París en el “*Cercle de la Librairie*”, ahí en la calle Gregoire de Tours donde está el sindicato de libreros y el sindicato de editores, que es como se les llama el “*Syndicat National de l’Edition*”. Era un curso de librerías especializadas organizado y pagado por los editores franceses, querían formar libreros jóvenes en otros países de Europa, sobre todo del sur, para que fueran las cabeza de puente, los arietes de los libros y de la cultura francesa fuera de Francia. Este curso consolida claramente el futuro de la librería, no podía ser todo y a la vez, si no que tenía que reducir materia para ampliar profundidad de conocimiento y al mismo tiempo, ampliar el ámbito geográfico de presencia de la librería. Ese curso fue fundamental porque a parte de descubrir lo que quería, aprendí

las herramientas para intentar llevarlo a cabo aunque luego había que tener en cuenta la singularidad de cada país.

Empezamos en libro académico especialmente científico y técnico, principalmente extranjeros porque la mayoría de libros científicos y técnicos españoles eran las traducciones de los extranjeros, así que había que llevarle a los profesores de la universidad los libros en su versión original, en su idioma original. Además, con frecuencia las editoriales extranjeras concedían los derechos de traducción de la primera edición inglesa cuando ya había salido la segunda o la tercera edición inglesa, una cuestión de protección de mercado. En el año 1979 hicimos un paso singular, decidimos la primera especialización en España en matemática pura y aplicada, métodos estadísticos, investigación operativa, reconocimiento de patrones... Todo lo que pueda ser la matemática como ciencia y la matemática como ciencia al servicio de otras disciplinas académicas. De hecho, publicamos nuestro primer catálogo, guardo todos los catálogos, ahora provoca una sonrisa porque aquel catálogo de 1979 eran dos hojitas que se mandaron a todos los departamentos de matemáticas de España. Ese fue el inicio de la primera especialización que iba apoyada de viajes que yo realizaba desde La Coruña y Santiago hasta Almería, desde Huelva hasta Gerona, visitando todos los departamentos de matemáticas de España.

Yo quería que la imagen de la Librería Pons de Zaragoza no fuera sólo catálogos que les llegaban regularmente con novedades de todo el mundo, quería que lo asociaran con una persona. Claro, entonces no existían las páginas webs, no existían otras formas de dar a conocer una librería y yo tenía el convencimiento de que en nuestra cultura, el factor humano es muy importante a la hora de elegir proveedores. Entonces fui no sólo a vender libros sino sobre todo a vender un modelo de librería.

Pero llega un momento en el que Rosamari yo nos damos cuentas de que no podemos ser “los de matemáticas”, porque a pesar de que ya nos habíamos convertido quizás en la librería más importante de matemáticas de España desde Zaragoza. Es un matiz a tener en cuenta, no es lo mismo una librería en Madrid o Barcelona, no era lo mismo que desde Zaragoza. Nos daba miedo que pudiera ser como ese actor al que una vez una película le encarga el papel de mayordomo y lo hace tan bien que ya sólo le encargan papeles de mayordomo, le encasillan. Así que en 1985-1986 decidimos una segunda especialización que no tuviera demasiado que ver con la primera, para que el abanico no sólo se abriera un pelín sino que incluso se abriera por otro lado: archivística, biblioteconomía, ciencias de las

documentación... Visitando las bibliotecas, que ya empezaban muchas de ellas a realizar adquisiciones a propuesta de los profesores de matemáticas, me pareció necesaria esa especialización, leí además un artículo de la UNESCO que decía que en España se tenía que multiplicar por cinco el número de bibliotecas. Eran ya los tiempos en los que Don Alfonso Guerra había dicho aquello de “vamos a dejar España que no la reconozca ni la madre que la parió”, cuando llegó a la vicepresidencia del Gobierno de Felipe González e iniciamos esta segunda especialización. Empezamos a publicar catálogos de historia del libro, de la imprenta, todo lo que pueda ser incluso las ciencias auxiliares de la historia como la paleografía, numismática, todas las herramientas fundamentales para el trabajo de todo lo que puede ser documentación en sus distintas áreas, tiempos y demás. Ahí, sin dejar de estar metidos en las matemáticas y de continuar en una posición puntera, llegamos a ser quizá una de las tres librerías más importantes de España en Archivística, Biblioteconomía y Documentación.

Recuerdo la emoción que nos produjo el día que el servicio de bibliotecas de la Universidad de Navarra, la privada, nos pidió permiso para que nuestras descripciones, comentarios de los libros que se ponían, las pudieran copiar como información bibliográfica complementaria. Eso, aparte de ser una vanidad de lo más impertinente para sufrirla, era la prueba de algodón de que estábamos en un camino adecuado. Por aquel entonces en la librería llegábamos fácilmente a estar trabajando quince personas, doce por lo menos.

¿Cuándo comenzó a trabajar su hijo en la librería?

Juancho empezó a trabajar en la librería cuando empezó la universidad pero de pequeño, en vacaciones, venía a ayudar a meter catálogos en sobres, hacer recados y paquetes. No hemos sido unos padres amables, hemos creído que una manera de querer es “gánate el sustento, no te mantengo, te lo ganas”. Por ejemplo, yo iba todos los años, he ido más de treinta veces a la Feria del libro de Frankfurt, *Frankfurter Buchmesse* y bueno, cuando regresaba aparte de traer siempre alguna cosa, algún recuerdo, pues comentaba cosas. Juancho me dijo que le gustaría ir un año conmigo a Frankfurt así que le dije “el año que viene si quieres vienes pero yo no quiero que tu primer viaje a Frankfurt te lo pague tu padre. Si el viaje a Frankfurt incluido el hotel vale unas cien mil pesetas, te propongo que de aquí al año que viene tu trabajes en el almacén haciendo paquetes o lo que sea, cien horas. Yo te pago mil pesetas la hora pero no te lo pago, guardo ese dinero para el viaje y así podrás decir

a quien te aguante que a tu padre y a tu madre les debes poco”. Le pareció un trato aceptable y acabó trabajando más horas para tener así dinero de bolsillo para gastar allí, no todo era trabajar. Nuestros hijos estudiaron ambos en la universidad y eso sí lo pagamos con Juanchito, pues Laura estudió en la Universidad de Zaragoza, Juanchito estudió en ICADE, Técnico en Administración y Dirección de Empresas.

Ya cuando entra a estudiar en la universidad, lo compagina con su trabajo aquí en la librería y bueno, haciendo un poco de vuelta atrás, durante aproximadamente veinte años desde que en 1969 había muerto mi padre, yo seguía siendo el hijo de Pons el librero. Eso, aparte de que me fastidiaba por la orgullosa vanidad que las personas tenemos, era una cuestión un poco de vanidad. Me hizo aprender algo claro, si hubiera algún día un continuador, yo haría lo posible para que el continuador no sea el “hijo de Pons el librero” si no que yo me convierta en el padre de Pons el librero. Por eso, a víspera de jubilarme dejé este despacho vacío y no he vuelto más que a ver a mi hijo.

¿Qué abarcaban los viajes?

Los viajes no sólo se limitan a lo que puedan ser las ferias del libro y visitar clientes, sino que llega un momento en el que se me ocurre y a Rosamari le parece bien, ampliar los ingresos con otra forma de trabajo que no sea sólo la compra-venta de libros, si no que sea la prestación de servicios a editoriales extranjeras.

Si estamos visitando todas las universidades una vez al año, le podemos ofrecer a editoriales extranjeras académicas que no tengan en España su propia estructura la promoción de su fondo al mismo tiempo. Esto se paga mediante comisiones sobre las ventas, no es un comercio sino que es la prestación de servicio. durante unos cuantos años ha sido muy importante, llegando a ser los agentes de España de la entonces editorial oficial de la IFLA y sí, también reprints de fondos retrospectivos de revistas y series, alguna que otra editorial... Hubo un tiempo incluso que apoyamos la promoción de Cambridge University Press, siempre con esa vieja idea de no tener en la mesa solamente un plato de lentejas, si no medio plato de lentejas, medio plato de garbanzos, medio plato de ensaladilla... Porque así, si en un determinado momento el médico me prohíbe las lentejas tengo otras cosas para comer. Entre cosas porque la estructura de la librería, era una estructura que requería para los gastos fijos una cantidad cada mes y había que lograrla.

Rosamari, hableme de usted y la librería.

Me incorporé oficialmente en mayo del 70 pero en el año 69 se abrió una segunda librería. La primera, que estaba en la calle San Diego junto a la calle Cádiz, era la primera de los padres y en mayo del año 69 se abrió en Fernando El Católico la primera librería de esta zona. Entonces yo trabajaba hasta las cinco y media de la tarde en el hospital, venía de seis a ocho para empezar a hacer letras, recibos, pequeñas cosas para ir ayudando, no para aprender sino para ayudar un poco. Mi incorporación fue en mayo del 70, dos días después de volver del viaje de novios, la persona que estaba encargada de la librería en aquel entonces, al estar las dos abiertas me hizo una faena. Nos dijo que se incorporaba al servicio militar justo al día siguiente de incorporarme, dejándome sola sin saber al frente de una de las dos librerías. Esta persona se incorporó al servicio quince días después, es decir, se tomó por su cuenta quince días de vacaciones. Nos hizo esa faena.

Recuerdo que los ratos que estaba sola, miraba los estantes para aprenderme los títulos y los autores, para que cuando entrara alguien a preguntar o a pedir alguno yo poder, que vieses que tenía alguna noción que no era una novata. Yo lo pasé mal, después empezó a venir otra persona que estaba en la librería de San Diego a ayudarme y a ya poco a poco Francisco. Estuve los ratos que estaba Paco, los ratos que estaba otro compañero... Íbamos simultaneando y así yo fui aprendiendo el oficio de librera. Empecé a tener hijos, con la suerte de que vivíamos en el mismo edificio que estaba la librería y una abuela muy generosa que los cuidaba por lo cual cuando lo necesitaban, subía, bajaba... Y así empecé.

Después, cuando la especialización científica, asistí a dos cursillos, uno en Madrid que fue en la Biblioteca Nacional y el otro en Barcelona, dos o tres años después. Los daba una editorial, un grupo editorial de aquí de España (pero de origen francés), que daba estos cursos científico-técnicos. Así poco a poco fui vinculándome más y tomando más responsabilidad. Paco comenzó a viajar, comenzó a moverse, yo ya estaba muy introducida en la librería, ya tenía mis propios campos para hacer y para trabajar y así fue como me incorporé y empecé a ser librera.

Digamos que fue un poco la ayuda de Paco y mis propios medios para sobrevivir y salir a flote. Años después, se cerró la librería de la calle San Diego ya que la persona que la llevaba, que era un familiar, tuvo unos problemas personales y dejó la librería. Se decidió entonces cerrarla y continuar solo en Fernando El Católico. En aquel entonces estábamos sólo tres o cuatro personas, que poco a poco se fue ampliando. Nos fuimos a Fernando El Católico

37, ya más grande y posteriormente un piso que teníamos vacío en el mismo edificio se habilitó como oficina donde trabajaban cinco o seis personas, ósea que estaba la librería y esa oficina hasta que nos trasladamos aquí.

Mi impresión durante todos estos años es que ha sido algo positivo, osea no echo en falta mi trabajo anterior. Este trabajo me ha permitido ir creando algo junto a Paco, me ha permitido ir criando y educando a mis hijos gracias a la cercanía del trabajo con el domicilio particular y así hasta que me he jubilado. Poco a poco fui tomando responsabilidades, él viajaba y me quedaba yo, empezamos el departamento de suscripciones a revistas, muy importante que ha ido creciendo más. Al principio lo llevaba yo hasta que necesité ayuda, toda la importación de libros que ha venido, hemos trabajado siempre con muchas editoriales extranjeras trayendo los libros directamente de las editoriales y el marcaje de los libros, han sido mis responsabilidades hasta que me he jubilado.

Antes de cerrarse la otra librería me ocupaba de atender al público, las cuentas de clientes, el ir poco a poco conociendo las editoriales, cómo trabajaban, las suscripciones a revistas y cuando no había ordenadores, muchas veces el domingo me subía a casa una máquina de escribir y hacía las renovaciones encima de la mesa del comedor. Ha sido todo muy artesano y muy autodidacta. Mis hijos estaban haciendo deberes, yo renovaciones y a lo mejor Paco aquí en la librería trabajando.

¿Cuándo se produjo el cambio al local actual?

_____ **Paco:** El primer local en Fernando El Católico 41 está ocupado por un reparador de calzado, un local muy pequeño. El segundo local en Fernando El Católico 37, ahora es una tienda de flores y cuando en el año 97 aproximadamente, se vio claramente que habría tercera generación... En el año 94 tomamos la decisión de empezar a mirar y en el año 97 se funda la sociedad limitada, se busca este local y se empiezan las obras de reforma para el 1 de julio del año 99 venimos aquí. Fue un período desde que se funda la sociedad, el local y demás, muy pausado, muy tranquilo porque era quizá uno de los cambios más importantes que ha hecho la librería nunca, uno de los tres, cuatro cambios más importantes que se han hecho. Porque claro, al ser la librería entonces persona física, en el momento en el que yo me jubilase o me muriese, se terminaba la empresa. Por eso había que hacer una sociedad mercantil de carácter familiar, porque había continuador.

Si no hubiese habido continuador familiar, la idea que teníamos Rosamari y yo era sencilla. El día que nos fuéramos a jubilar, ofrecemos la librería a los trabajadores entonces, por una cantidad poco menos que simbólica y si quieren, si no pues se cierra por jubilación y se acabó. Uno no tiene esa sensación de paso por la historia, simplemente hace su trabajo lo mejor que sabe y puede, procura de paso que ese trabajo le permita ganarse dignamente la vida pero, vamos a ver, aunque hemos vivido con gran intensidad e incluso con emoción en ocasiones nuestro trabajo en algunos aspectos y con dificultades muchas veces. Digamos que la librería para nosotros ha sido un trabajo creativo pero un trabajo. Que de paso uno se siente que colabora en una pequeña parcela a la promoción del conocimiento y ello puede vincularse a la cultura pues ciertamente, a estas alturas de la vida no vamos a necesitar argumentar que las librerías son centro de difusión cultural, pero uno no quiere en absoluto olvidar lo que es la esencia, es un trabajo para ganarse la vida y es una empresa. A mi esas empresas del mundo del libro que dicen “no, no, lo nuestro es la promoción de la cultura por encima de todo” bueno, si lo dicen en serio, tengo la información de que no están bien informados y si lo dicen como promoción publicitaria, eso se llama hipocresía.

_____ **Juancho:** Los libros tienen dos funciones, una es cultura y otra es nutritiva. Nosotros le damos aquí más importancia, yo personalmente le doy más importancia a la nutritiva porque nuestras familias viven de ello. Está clarísimo que no es lo mismo vender camisas que libros, no es lo mismo, igual que no es lo mismo estudiar filología que estudiar económicas pero una cosa no es más válida que otra. Nosotros nos hemos dedicado a esto, si mi abuelo hubiera entrado a trabajar en una fábrica de motosierras y hubiera conocido a mi abuela, hubiera montado su propia tienda de motosierras y mis padres hubieran tenido una tienda de motosierras, probablemente yo seguiría llevando camisas de cuadros pero probablemente ahora mismo me encantaría el trabajo de esto. Lo que pasa que no me llevaría motosierras por la noche a la cama para mirarlas antes de dormir pero a mí me apasiona el mundo de la librería, me gusta el mundo de los libros y me encanta todo la parte de los negocios que tiene detrás, me encanta ver cómo va evolucionando.

_____ **Rosamari:** El ejemplo es nuestro, que en lugar de ser una librería en las que estás esperando a que el cliente venga a por el último libro publicado de quien sea, lo que hicimos fue ir ampliando campos e ir avanzando.

_____ **Juancho:** Y analizar por ejemplo que el mundo de las librerías académicas como está, en algunos países sigue fuerte, en otros ha desaparecido por completo. Y ver qué han hecho bien uno y qué han hecho mal otros y dentro de la modestia, si conseguimos aprender de eso... Por eso yo le doy mucha importancia a la relación no sólo con editoriales extranjeras si no a librerías similares extranjeras. En Estados Unidos el mundo de la librería académica como este prácticamente ha desaparecido, en Holanda igual, en el norte de Europa también, en Alemania y Francia sigue fuerte. Pero han cambiado muchísimo las librerías académicas como esta. Me parece que en Italia se han convertido dos o tres en los líderes y han destrozado el mercado. La más importante, la más grande, está con un pie en el otro lado y el otro cayéndose, es decir, después de haber acabado prácticamente con toda la competencia con un acuerdo con el que consiguió que más de la mitad de las universidades italianas le dieran un contrato de dos a tres años a través del gobierno italiano, el último de Berlusconi. Consiguió la exclusividad y destrozó al resto de librerías. El servicio que ha dado es tan malo y se ha centrado tanto en eso que ha desatendido otra parte del negocio. La última noticia que yo tuve en Frankfurt fue que hay que hablar con ellos porque igual el año que viene ya no vienen... porque quizá ya no existan.

Entonces hay que tenerlo muy claro, no puedes cometer esos errores, no puedes cometer los errores que ha cometido otra gente. Ese tipo de cosas me parece a mí que son muy importantes, así como mis abuelos empezaron y luego mis padres... Yo no aspiro a que Aimar (mi hijo), trabaje aquí dentro de 20 años.

_____ **Paco:** A este respecto, a mi me preocupaba mucho el que así como nuestra hija Laura, ella es profesora de secundaria, profesora de música desde que se sacó la oposición a los 25 años,, tenía muy claro que para ella la librería era ese punto en donde ella tendría los libros para leer y el vínculo familiar, Juancho desde niño expresaba su deseo de trabajar en la librería y eso nos preocupaba mucho a Rosamari y a mi. Lo último que queríamos era que fuera una imposición incluso subliminal por el honor del nombre. Eso no, porque eso hace desgraciados a los que la continúan, a tal extremo que, cuando terminó la carrera yo le propuse a Juancho la posibilidad de irse a trabajar a Estados Unidos, en una empresa del mundo del libro. Llevaba tres intenciones, el orden no significa prelación: aprender el inglés hasta el punto de que en este momento ya Juancho era prácticamente bilingüe. Había estado ya en EE.UU., cinco veranos en Inglaterra y otro verano en la

Universidad de East Anglia, ambos hermanos son bilingües. Por una lado consolidar el idioma, es necesario que quien va a mandar haya obedecido y si es posible, haya obedecido a alguien que no sea ni su padre ni su madre y en tercer lugar, porque la librería es un oficio que permite tantas visiones como gafas de quien las dirige. Así como otro tipo de empresa de comercio, de farmacia, tienes una pequeña singularidad pincelada, en general tienden a ser todas iguales ¿no es cierto? Bueno pues la librería no, no digo que sea como la pasta italiana que tiene infinito número de posibilidades pero casi, casi.

Entonces yo quería, perdón, Rosamari y yo queríamos que viera el oficio de la librería con otra mirada, con una mirada nada menos que de los yankees, que tiene poco que ver. Bien, él estuvo allí tres meses trabajando, su presencia allí fue extraordinariamente útil para las dos partes hasta el punto de que mi amigo el librero neoyorquino me llamó para decirme que había pensado proponerle a Juancho que se quedase a vivir en EE. UU. Nos llamó porque nos quería pedir permiso ya que eso significaba que nos quedábamos sin hijo. Nosotros le dijimos que era un detalle pero que el futuro de nuestro hijo no teníamos que decidirlo nosotros, que le propusiera y que decidiera Juancho. Se lo propuso y además, ellos le organizaban la residencia legal. Juancho decidió regresar pero perfectamente podía haber dicho me quedo, es decir, su destino no dependía de qué les parecerá a mis padres. Luego también, la librería tiene un vínculo muy estrecho con otra empresa del mundo del libro del sur de Alemania, en Baviera, con lo cuál fijate qué visión tridimensional. Ahora además, Juancho es el presidente nacional de los libreros, fue vicepresidente de la Federación Europea de Libreros y sigue formando actualmente parte de la junta ejecutiva como tesorero.

Es un caso de precocidad porque así como yo fui el miembro de la junta directiva de la Federación Internacional, entonces no existía la europea, la Federación Mundial de Libreros, el miembro más joven que ha estado. Juancho ha sido más joven todavía que su padre, además consiguió ser elegido por elección unánime, que en el mundo de la librería conseguir la unanimidad en una votación es imposible porque los libreros somos gente muy rara y muy individualista. Ha sido el más joven de los presidentes de CEGAL con diferencia porque normalmente a ese cargo suelen llegar los dinosaurios.

Claro, la librería por otro lado es un oficio tal y como lo hemos entendido en permanente evolución. La Librería Pons de hoy no se parece en casi nada, no digo de la que fundaron mis padres en el 51 si no de la de hace 10 años pero es que, a su vez, la de hace 10 años tenía poco que ver con la de hace 20. Porque así como en España se dice que estamos

acortando la distancia que nos separaba al término del franquismo con otros países del entorno. Se decía que más o menos teníamos una diferencia cultural, organizativa, de unos cuarenta, cincuenta años, pues en el mundo de las librerías eso ya se ha borrado por completo. Las librerías españolas están compitiendo en igualdad de todo con librerías francesas, británicas, holandesas, alemanas... Es decir, profesionalmente hablando, una minoría de librerías españolas están en capacidad de ser comparadas a todos los efectos con las mejores librerías europeas. Otra cosa es que en España el número de librerías es mucho menor que el que pueda haber en Alemania o en Francia, entendiendo como librería aquella que no solo es un punto de venta de libros, porque en Decathlon hay una sección que vende libros de deporte y tal, eso no es una librería. Un quiosco es un lugar maravilloso pero no es una librería, esta es una afirmación que hago siempre que puedo y suena un poco borde porque parece como si uno estuviese haciendo un clasismo pero no, simplemente la definiciones deben ser...

_____ **Juancho:** La sección de librería es una librería entendida por todos los conceptos, el Alcampo no es una librería, la sección de librería dentro de todo el mercado, como se considera no en España sino en otros países, es considerado una librería, igual que la librería del Corte Inglés o la del Carrefour. Eso es lo que la gente entiende fuera de España y dentro del mundo editorial, distribuidor y librero.

_____ **Paco:** Desde un punto de vista jurídico, económico y legal no lo cuestiono en absoluto.

_____ **Juancho:** No hablo de eso, hablo del concepto comercial.

_____ **Paco:** Yo en cambio, desde el respeto a lo que pueda ser una idea generalizada, yo discrepo. Para mí una librería es algo que cumpliendo legalmente los requisitos y las definiciones, además ofrece unos servicios singulares que la diferencia sobre los otros puntos de venta del libro. Ofrece una información bibliográfica mediante un personal cualificado, es capaz de hacer un servicio de búsqueda que no se limita a lo que usted tenga aquí como si fuera un autoservicio, es capaz de aconsejar y aconsejar a los clientes sobre la base de qué es lo que te ha gustado o sobre la base de me intereso por estas materias, informadme de las novedades.

_____ **Juancho:** Si quieres ahondar en este tema te puedo pasar los criterios que el ministerio ha creado para el sello de librerías de calidad de referencia. Son los criterios, hay una autoevaluación a través de una web y es hace unas pocas semanas que se han dado los

primeros sellos, a final del año 2015. También te digo que eso es un sello de librería de referencia y también te digo que la Librería Pons no los cumple. No lo cumple porque parte de eso ha sido trabajo mío, lo que sí te puedo decir directamente es que igual que mi padre considera que la librería del Alcampo no es una librería, podría darte el nombre de al menos diez libreros que me han dicho, con todos los respetos, que no consideran esto una librería porque esto lo consideran una... Oficina de despacho de libros, que es muy distinto.

Los criterios son muy personales, no digo que nadie esté equivocado, cada uno tiene sus criterios y tiene todo el derecho del mundo a tenerlos. Pero a mí muchos libreros me han explicado que ellos no consideran esto una librería porque hay muy pocos libros. El concepto que ellos tienen de librería es que tú entras y empiezas a ver libros, te vas a llevar uno. Aquí en cambio tú vienes y preguntas. Es un concepto completamente distinto, yo no estoy de acuerdo. Yo pienso que una librería es todo aquello cuyas ventas de libros es más del 50%.

_____ **Paco:** Y estas entendiendo que las revistas también son publicaciones.

_____ **Juancho:** Pero por ejemplo hay gente que considera que nosotros, que tenemos más del 50% de las ventas ahora en suscripciones a revistas, ya no somos una librería. Tienen todo el derecho a pensar eso aunque yo creo que estén equivocados.

_____ **Paco:** Además, antes hemos comentado que puede haber tantos modelos de librería como libreros porque precisamente esa es la diversidad, tal como lo veo, es enriquecedora. No se trata de una estandarización homogénea de “todas las librerías tienen este uniforme”, no. Todas las formas de librería que respondan a lo que algunos entendemos que es ser algo más que un despachador del libro. Salir el premio Planeta y poner así un montón para que el día que venga el autor o autora que ha conseguido el premio a firmar... Eso bueno, es una forma de librería naturalmente pero es tan distinta de ésta, la misma librería que para mí es un cielo de librería que es “Los portadores de sueños”, no tiene nada que ver con esta pero son complementarias. La librería lo que tiene que ser es activa, lo que no puede ser es un punto de despacho de libros en el que uno se da un paseo por las estanterías y diga, qué bonito y envuélvemelo. Eso es una librería pero algunos creemos que la librería tiene que ser, cuando a Juancho le encarga la Facultad de Filología de una universidad de no sé dónde que le busque ediciones críticas de las obras de Horacio y que tiene que ofrecer la edición crítica de la Sorbona, etc. Eso no es ver qué me encuentro paseando entre los estantes.

¿A qué dedicó los últimos años de su vida profesional, Paco?

En los últimos años de mi vida profesional, utilizaré la primera persona porque digamos que yo me dedicaba más a ello. Cuando Juancho no es que ocupase un puesto de responsabilidad en la librería si no que ya la dirigía aunque yo continuara trabajando. Me decanté mucho hacia el anticuariado, verdaderamente me lo pasé muy bien, un anticuariado muy reducido en cuanto a número de libros, no es vamos a comprar la biblioteca de Secura que acaba de morir, no, muy selecto pero piezas buenas: manuncias, plantinos, moretos... El último trabajo que yo realicé para la Librería Pons pocos días antes de jubilarme fue ir al despacho de la directora de una biblioteca universitaria de cuyo nombre no debo acordarme que me dijo que fuera porque quería que hiciese una pericial de algo que les habían ofrecido. Si era auténtico era una ganga y si no lo era, era una estafa. Acepté, fui a esa ciudad con una lupa, un bolígrafo, una libreta y unos guantes porque suponía que era un libro antiguo.

Me llevaron al edificio del rectorado, a la caja fuerte del rector y en una caja de galletas, de estas metálicas, horrorizado contemple la cara de espanto de la directora de la biblioteca universitaria cuando el rector sacó de la caja, envuelto en unos plásticos de esos de burbujas un ejemplar de la primera editorial del Quijote. Me dijo que se lo habían ofrecido por una cantidad de varios cientos de miles de euros, de ser auténtico, era una ganga porque claro los ejemplares de la príncipe de la primera editorial del Quijote están situados en todo el mundo. Once exactamente y sería el número doce pero de ser falso, porque claro ahora la falsificación del libro con las nuevas tecnologías se hace *qué para qué*. Bueno, lo primero que tuve como diría el cura, un pecado de vanidad porque dije “¡qué encargo me acaban de hacer!”, lo segundo fue un ataque de pánico. Era una peritación vinculante, si dices que es falso y es auténtico... , si dices que es auténtico y es falso, la lías doblemente.

Bueno hice un montón de fotos que todavía guardo, empecé a estudiar las fotos y con las fotos, volví a Zaragoza con la promesa de que en unas semanas la llamaría. Toqué el papel y me acordé de que la príncipe del Quijote se hace sobre un papel muy pobretón, hecho en la fábrica del molino del Paular. Y este era un papel maravilloso, un papel viejo y maravillosamente blanco. Luego observe con la lupa que el gorrito del halcón del escudo y marca de Juan de la Cuesta, del editor, tiene el rabito de la edición de Lisboa y la príncipe no la tiene. Hice un estudio, yo creía que era falso y di la argumentación, ese fue mi último trabajo ¿eso es ser librero? Pues es ser librero, es lo que llaman ahora los cursis “el back up”

de un montón de años como para poder atreverte a hacer eso. Eso fue en el mes de julio y me jubilé esos días. La guinda de mi trabajo, un gran final.

Después de jubilado he tasado una biblioteca, fui a Granada para dar un curso a bibliotecarios sobre valoración bibliográfica y tasación económica de fondos documentales antiguos raros y curiosos pero eso ya no es la librería como tal.

Anexo A.3. Entrevistas al personal de la Librería Pons

Entrevista a Eva María Gómez Martínez

¿En qué consiste su trabajo?

En la librería me encargo concretamente de tres cosas: el anticuariado, la facturación y el fondo retrospectivo de la revista. La facturación es algo diario. Se hace de los libros que vienen todos los días y se divide en cuatro apartados: facturación mensual, facturas especiales, rehacer facturas y facturas proforma.

La facturación mensual implica los albaranes, las facturas especiales son aquellas que llegan antes que los libros. Se pueden rehacer las facturas si es necesario bien por alguna errata o porque el cliente lo necesita. Las facturas proforma tienen valor de presupuesto, aparece desglosada junto con una factura normal. Otro tipo que me había olvidado mencionar son las facturas urgentes que suelen ser para libros de poco peso o documentación. Se realizan cuando un cliente necesita una factura, como bien dice su nombre, con urgencia.

Realizo constantes controles y repasos, me aseguro de que no haya albaranes sin factura y si encuentro alguno, intento averiguar por qué no está. Elaboro un listado de todo lo facturado una vez al mes, más o menos.

¿Qué proceso sigue el servicio de anticuariado o *backset*?

Primeramente busco los títulos, usualmente en SCHMIDT. Es preferible tratar con ellos pero si no lo ofrecen, acudo a la editorial. Es importante tener presente que preguntar no implica necesariamente obtener respuesta. Cuando se sabe, informamos al cliente de los precios, el descuento que nosotros como librería recibimos y los gastos de envío. Si contesta, se tramita el pedido y se realiza su seguimiento. Esto en los extranjeros, en los españoles preguntamos directamente a la editorial a no ser que SCHMIDT lo tenga, caso en el que procedemos como con los extranjeros. Siempre hay algún caso puntual, si no lo tiene la editorial y el cliente realmente lo quiere, se busca de segunda mano. Igualmente, en todos los casos el ISSN es vital para localizarlo y evitar errores.

Cada cliente es un mundo, no hay una norma para todo. Tenemos una carpeta enorme de cosas específicas de cada cliente. La Universidad de Granada por ejemplo, tiene una forma especial, requiere un repaso exhaustivo para evitar errores y duplicados.

¿Qué cambios ha observado en la librería en los 25 años que lleva en ella?

Cuando empecé en la librería esta tenía dos plantas. Una dedicada a la oficina y otra a la librería. Perdíamos muchísimo tiempo subiendo y bajando, dificultaba enormemente la comunicación entre los compañeros. Las facturas y los albaranes se realizaban a mano para luego teclearlos de nuevo. El correo electrónico por supuesto, es una gran novedad, antes todo eran fax. En definitiva, la gran diferencia es que antes todo era mucho más lento. Había más fallos ya que todo eran prisas por sacar el día a día.

Entrevista a María José Lahoz Vicente.

¿En qué consiste su trabajo en la librería?

Tengo que estar pendiente de todo lo que hay en la tienda. Llevar un control de todos los libros que vienen de novela y libros infantiles. Soy la que comprueba las facturas de libros de novedad y pone los precios. Me encargo de poner los precios y mirar exactamente para qué cliente es cada uno de los libros. Debo estar atenta de qué libros son novedades para, a los tres meses más o menos, realizar una devolución. Esto último suelo hacerlo cuando tengo un poco de tiempo libre, es decir, cuando no hay otros asuntos más importantes como cuando vienen aduanas.

Tengo que comprobar los libros que vienen con cada una de sus facturas. Asegurarme de que no haya errores, que no nos facturen el libro sin enviárnoslo. Una vez a la semana, de los listados que sacamos con los libros, compruebo para qué cliente es cada título. Ha de corresponder el ISBN y el título exactamente porque puede suceder que nos confundamos o que el cliente nos haya puesto un ISBN que corresponde a un título diferente. Una vez compruebo los listados, lo pongo en una hoja y se la hago llegar a Juancho, que es quien comprueba que el presupuesto que hemos asignado es correcto.

Una vez Juancho da el visto bueno, compruebo las carpetas que tenemos para cada cliente para comprobar que es el libro que han pedido. A veces tenemos que facturar para el proyecto de un profesor al cual le han dado determinado dinero. No siempre es para el mismo sitio, puede ser para una biblioteca como la biblioteca de la Universidad de La Coruña pero un proyecto concreto. Una vez concretado, los libros pasan a Eva que es la que factura. Los introduce en el ordenador, me entrega las facturas y compruebo que correspondan con los libros que tenemos en el almacén y vamos a enviar al cliente. Coloco la etiqueta correspondiente y Elena realiza el siguiente paso, preparar paquetes.

Esto con los libros extranjeros pero con los libros españoles ocurre lo mismo solo que en este caso, Miguel es quien mira para qué cliente es cada uno. Luego yo soy la encargada de, con la carpeta de los clientes, comprobar que son esos los libros que han pedido y pasárselo a Eva. Igual con un proyecto o una sección determinada, pongo para quién es y listo. Es muy importante no equivocarse, poner correctamente el departamento en la factura y repasar en el almacén las facturas de los clientes. Fijarse en que no ha habido ningún error. Ha ocurrido alguna vez que nos han puesto que es para un departamento y más tarde nos

avisan de que ha habido un error. Cuando esto sucede se rehace la factura, lo importante es que por lo menos el fallo no sea nuestro.

_____ **Juancho:** Se encarga también del tema del archivo, archivo de pedidos, de clientes, facturas pagadas... Y una vez se ha hecho todo el proceso, de pasarlas a bancos.

_____ **María José:** El primer día de la semana, Juancho saca unos extractos de los movimientos que ha habido en el banco. Leticia es la que averigua, por decirlo de alguna forma, a qué corresponde cada movimiento. Cuando todo está bien descifrado y sabemos para qué es, si es un pago o es un cobro, lo paso a limpio en unas hojas que tenemos. Yo concretamente me encargo de dos bancos. Juancho es el encargado de pasarlo a contabilidad y darle el visto bueno. Una vez están repasadas todas las facturas, soy la encargada de archivarlas por clientes.

¿Cómo organizáis los clientes?

A cada clientes le asignamos un código diferente dependiendo de la ciudad. Cada cliente tiene una carpeta y dentro de ella, otras tres: archivo de facturas pagadas, archivo de clientes y archivo de pedidos. En este caso el más importante es el archivo de pedidos ya que si surge algún problema es a la que debemos recurrir. Están organizadas por provincias y dentro de provincias por las distintas instituciones dentro de cada una. La fecha del pedido más reciente siempre será la que más arriba esté. Si buscáramos enero, tendríamos que ir hacia atrás. Cuando a mi me dan un libro se tacha en pedidos para recibir que se ha recibido. A Eva es a quien le tengo que poner a donde se facturará el libro.

Dentro de la misma carpeta del cliente estará la carpeta de facturas pagadas. Allí estarán todas aquellas que nos han pagado ya, de menor a mayor. A continuación el archivo normal, al que llamamos “archivo de cliente”, en él están los correos que se han sacado por alguna reclamación que nos han enviado y que hemos comprobado. Esto no se tira, se guarda siempre por si en algún momento preguntan algo tenerlo a mano además de justificante del trabajo realizado. Las facturas pagadas las ponemos en el medio porque así se diferencia también un poco el el archivo de pedidos al normal.

¿Se encarga también de la recepción?

Sí, tengo que hacer las caja todo los días. De todas las ventas que puedan hacerse durante el día, al final hago las cuentas y miro si ha habido algún reembolso, las ventas...

Suele ser poco porque no es ese tipo de librería. Siempre he de saber quién está en la librería y dónde están los demás. Llevar el control de los que entran y salen.

¿Qué es lo que más destacaría de este trabajo?

La relación entre los compañeros. Nos llevamos muy bien, nos ayudamos mucho. El ambiente es muy importante en el trabajo y yo creo que ha mejorado muchísimo. Intentamos ayudar todos el máximo posible. Lo importante es que el trabajo salga y salga bien, hoy puedo tener una dificultad yo y mañana puede tenerla mi compañero. Lo importante es saber que podemos contar los unos con los otros.

Entrevista a Leticia Ibáñez Alcaine.

¿Cuáles son sus funciones en la librería?

Registro las facturas y cotejo los albaranes que van llegando, es decir, introduzco todos los datos de la factura en nuestra base de datos. Base imponible, IVA, número de factura y la fecha para que quede constancia. Los albaranes hay que comprobarlos a final de mes porque suelen venir facturas mensuales. He de comprobar que todo esté cargado, abonos de devoluciones, etc. En los albaranes de envío de las mercancías metemos los libros que vayan a ir luego con factura electrónica o con factura final de mes, todo agrupado. Además, me ocupo de una parte paralela a María José en los bancos.

¿Puede darme más detalles de eso último?

Todos los meses se hace el Intrastat 349 que recoge el IVA de todas las facturas extranjeras ya que, como no llevan IVA español, hay que justificarlo de alguna manera a Hacienda. Es una declaración informativa con todas las introducciones y expediciones de bienes dentro de la Unión Europea. Cuando un libro se manda a alguien o se recibe dentro de España, la factura lleva IVA en un sentido y en otro. Cuando es fuera de la Unión Europea hay un IVA de aduana, de salida, dentro de la Unión Europea, de acuerdo con el Tratado de Schengen de libre tránsito de mercancías y personas, no hay. Igual que tú vas a París y no te piden el pasaporte, teóricamente cuando los libros entran y salen, las mercancías no pueden ser paradas en aduanas ni nada por el estilo. Se realiza esta declaración para mantener un cierto control y realizar una serie de estadísticas. Es una declaración informativa, así que todas las facturas de proveedores de la Unión Europea que entran y todo lo que nosotros vendemos fuera, debe ser registrado y una vez al mes enviado a la Agencia Tributaria.

¿Qué hacéis con los nuevos proveedores?

Los introduzco en la base de datos, email, teléfonos de contacto, etc. Esto es muy útil en caso de que se produzca algún problema o para reclamar alguna factura. Les aviso para saber si hay algún problema o ha pasado algo.

_____ **Juancho Pons:** Intentamos que sea un proceso lo más automatizado posible. Algo que debe haber notado mucho Leti es que este año se ha modificado toda la facturación electrónica. Es obligatoria en muchas administraciones y ahora hay que trabajar mucho más

con albarán. Se encarga también de tener a mano la lista de sitios que cierran en agosto, navidades... Clientes que de repente dicen que de tal a tal fecha no se les mande nada. Hay muchos departamentos que en verano cierra así que intentamos saber si van a estar o no para evitar que haya paquetes por ahí rondando. Miramos las fiestas nacionales que hay, por ejemplo en San Fermines sabemos que Pamplona se coge toda la semana de fiesta. Intentamos no realizar envíos allí durante esa semana. Las Fallas de Valencia, la Feria de Abril de Sevilla... Es mejor no molestar en mandar nada en esas fechas.

En Navidades mandamos bombones a aquellos clientes que más compran y más años llevan con nosotros. Tenemos una lista y con ella mandamos con la compra una caja de bombones a modo de agradecimiento. Tiene su gracia porque suelen ser bombones de chocolate y licor así que en esas fechas todo el almacén apesta a chocolate.

Leti se encarga mucho también de los cierres. Se crea la factura de libros que van a recibir pero no se mandan con la factura en las cuentas de compensación. Ellos adelantan un dinero, pagan esa factura y de ahí pueden ir descontando con los libros que han pedido de esa factura ya facturada. Se los vamos mandando con albarán y se lleva el control de que vaya todo lo que se ha facturado y el precio cuadre. Han pagado una factura por unos libros que más adelante tienen que recibir. Esto pasa mucho a final de año, que es cuando tienen que acabar presupuestos.

¿Qué hace cuando llegan los recibos, Leticia?

Tengo un listado con todas las facturas que hay pendientes. Me encargo de mirar qué facturas han pagado y asegurarme de que todo cuadre. Puede ser que se hayan confundido y hayan pagado la base imponible en vez del total de la factura o hayan abonado dos veces la factura. Cuando este tipo de cosas suceden nos ponemos en contacto con ellos para solucionarlo. Es importante cotejar todo para que cuando vayamos a hacer bancos, todo esté ya como en el extracto de nuestro banco. De modo que me encargo de preparar los recibos para luego hacer toda esa parte de bancos.

¿En qué consiste ese listado?

Cuando empieza el mes elimino todas las facturas pagadas o anuladas de gestión para sacar el siguiente mes ya todo. Así cada mes va actualizándose el listado de facturas pendientes. Todos los martes cambiamos en la base de datos las divisas. Trabajamos también

con facturas extranjeras y el dólar no está siempre al mismo cambio. Por otro lado tenemos el archivo de nulas del que también me encargo.

¿Qué es el archivo de nulas?

Facturas que anulan y rehacen los clientes bien porque un libro les ha llegado defectuoso, no lo quieren o lo han pedido y se han dado cuenta de que ya lo tienen. Cuando esto sucede se hace un abono de esa factura, se hace una rehecha bien quitando el libro o bien con un abono cancelando la factura. Todo esto queda en un archivo para que nos quede constancia de todo lo que ha pasado y el motivo.

_____ **Juancho Pons:** La gente suele pensar que el trabajo en una librería consiste únicamente en compro libros, vendo libros, recomendando libros. Los libros hay que tramitarlos, hay que realizar facturas... Y en tema intraeuropeo el papeleo y los trámites son de una cantidad considerable. Date cuenta que, como bien ha dicho Leti, tenemos que informar de todo lo que recibimos a la Agencia Tributaria a través del programa contable. El IVA supone mucho, es posible que un 70% del trabajo de Leti sea puramente administración, no un 100% porque hay cosas de envíos pero bueno, hay nueve personas ahora mismo. Cuántos de esos nueve, qué parte de esos nueve hace única y exclusivamente administración y nada más. Casi una tercera parte, un 40%, lamentablemente no hay forma de cambiarlo. Son muchos recursos, cuesta mucho dinero estar al día con toda la administración en una empresa. Mucho porque date cuenta de que en una empresa el beneficio bruto sale de las ventas y las compras, lógicamente. A ese beneficio bruto luego tienen que aplicar todos los gastos del resto de cosas, tener a alguien pendiente del registro del IVA... Supone mucho dinero pero es completamente necesario para que toda la maquinaria siga circulando. Los costes en una empresa, en una librería, son muy desproporcionados. El coste administrativo de una librería, no conozco el coste de otras empresas.

Entrevista a Sonia Castellar Fernández

¿En qué consiste exactamente su trabajo en la librería?

Catalogación de pedidos para las bibliotecas de Cataluña y el envío de unas estadísticas sobre el número de libros que se catalogan para ellos una vez al mes. Información a los clientes sobre pedidos agotados, precios, preguntas... También de los pedidos de segunda mano, reclamaciones de pedidos extranjeros y cancelación de pedidos a proveedores extranjeros. Cuando tengo tiempo, repaso las carpetas de los clientes para ver si hay algún fallo.

¿Cómo realiza la precatalogación?

Tengo un programa que me pusieron y que está en línea con CBUC. Entro en el programa, introduzco las contraseñas que cada catalogador tiene y listo.

_____ **Juancho Pons:** ¿De dónde viene todo esto? Durante muchos años nos decían que para vender en las instituciones de Cataluña, bibliotecas, museos... Teníamos que hacerlo. Nos negamos durante mucho tiempo porque otras librerías nos lo vendieron como un gasto brutal. Con el tiempo nos dimos cuenta de que no era tan horrible y sospechamos que aquellos que malmetían lo hacían para que nadie más lo hiciera. Esta precatalogación es un requisito imprescindible para vender una cantidad considerable en Cataluña. CBUC está en todas las universidades de Cataluña, en varios museos, bibliotecas importantes como la Biblioteca Nacional de Cataluña, archivos e incluso alguna biblioteca del norte de la Comunidad Valenciana. CBUC tiene todo explicado en su página web. El requisito indispensable para trabajar con ellos es doble, la persona que lo realice ha de estar diplomada en Biblioteconomía y ha de realizar un curso en Barcelona, en catalán. Accedimos a ello porque nuestro cliente más importante, la Universidad Rovira i Virgili de Tarragona nos explicó que habían llegado a un punto en el que, si no lo hacíamos, no podrían comprarnos. Tuvimos la suerte de que Sonia es diplomada en Biblioteconomía, si bien ella no entró por ello. Entró recomendada por la gestoría que nos lleva todo en la cual hizo las prácticas. Creo que es importante saber que esto es una imposición, no algo que hayamos decidido hacer por nuestra cuenta.

¿Qué proceso sigue para la precatalogación, Sonia?

Cuando los libros llegan, María José separa todos aquellos que son para Cataluña y me los entrega. Libro a libro introduzco su ISBN en el programa. Si lo tienen catalogado yo sólo he de insertar una etiqueta e indicar para quién es. Apunto el número de registro en el libro y se lo paso a Eva. Si no está catalogado, debo crearlo en el programa, realizar una serie de pasos en la creación de registro con ayuda de la página de Wordcat y la lista de encabezamientos en catalán. Las palabras he de ponerlas también catalán por supuesto.

¿Qué opina de la precatalogación en las librerías, Juancho?

Pienso que cada parte de la cadena del libro tiene su función. Creo que los que deberían catalogar son los bibliotecarios que son documentalistas o la palabra que le queramos poner, son los expertos y lo ha de pagar la Administración o el sitio en el que esté. Que Sonia dedique un tiempo a esto nos supone un coste. Este coste quién no lo está teniendo, quien en mi opinión debería tenerlo, una biblioteca o la universidad. Creo que las librerías han de hacer su trabajo y no tienen que hacer el trabajo de los editores, ni de los traductores, ni de los distribuidores, ni de los bibliotecarios, ni de los lectores finales. Hay librerías que se ven obligadas a poner un tejuelo en los libros para las bibliotecas públicas. No es nuestro caso pero lamentablemente es algo que está sucediendo.

Creo que no es una buena idea porque además, apurando mucho, mucho, va contra la ley del libro. Por qué, porque este libro qué precio tiene ¿100€? Le hacemos el 10% de descuento, ahora vale 90€. Muy bien, luego pagamos un servicio que es el servicio que hace Sonia, si nos ponemos libro a libro, ahí hay un descuento implícito. Es obligatorio pero en mi opinión no debería hacerse. Por mucho que Sonia sepa de esto creo que nunca va a saber tanto como alguien cuyo trabajo es hacerlo exclusivamente, que además se está formando más todavía. Luego además, no es nuestro trabajo. Vosotras dos lo entenderéis. Qué tipo de catálogo se crea con un montón de documentalistas de empresas privadas como es este caso que cada uno lo hace con su forma...

¿Qué más piden desde CBUC, Sonia? ¿Supone un problema el catalán?

Cada mes voy apuntando cuantos libros son para cada sitio, luego los sumo y les envío un mensaje con la información. Quieren saber cuántos libros les hemos catalogado o enviado. El trato con ellos es bueno la verdad. Su lista de encabezamiento de materias está en catalán

pero luego tienen la de la Biblioteca del Congreso. Si lo pongo en inglés ahí puedo obtener el término en catalán. Otra cuestión es cuando no aparece. Hay que hojear los libros cuando no están catalogados porque cuando llegan, desconozco de qué tratan. Eso me lleva bastante tiempo.

¿En qué consiste el curso?

En el curso explican cómo funciona el programa e incluye unas prácticas para coger soltura con él. Es completamente en catalán así que luego, en tu ciudad, vas por tu propia cuenta mirando a ver y practicando.

¿Cómo realiza la búsqueda de libros de segunda mano?

Cuando un título está agotado, Miguel, Manuel, Juancho o quien sea me pasan la información y soy la encargada de informar a los clientes de que está agotado. Reúno toda la información disponible: si no se ha publicado todavía (que puede darse el caso), si no está en formato papel pero sí en pdf... Elaboro un informe con todas las cosas que puedan surgir y pregunto si quieren que los busque de segunda o que lo cancele. Si desean que lo busque, hay varias páginas en las que los buscamos. El proceso es simple: busco los libros, apunto el precio, Juancho los valora y vuelvo a informar al cliente. Unos dicen que sí, otros que no. A la hora de poner precio hemos de tener en cuenta los gastos de envío. Normalmente no suele resultar muy difícil encontrar los libros aunque sí que hay algunos que se resisten más. Los clientes por su parte no suelen dar problemas. Son bastante educados, si mandan reclamaciones acudo a la información que tenemos, pregunto a los editores y contesto.

¿Y las reclamaciones de pedidos extranjeros?

Suelo hacerlas una vez al mes, todas de vez y luego ya de manera puntual alguno que otro. Uno a uno mandamos las reclamaciones, esperamos a que nos informen y con la información, avisamos a los clientes e interactuamos según cómo se vaya desarrollando la situación. Lo hago una vez al mes porque como lo llevamos bien, no hace falta hacerlo más veces. Los de segunda mano los reclamo cuando veo que no llegan, Mariá José y yo, cuando tenemos más tiempo durante los meses previos a verano, que estamos más bajos de venta, revistamos.

¿Qué cambios ha observado en la librería con el paso de los años?

Con CBUC desde que comencé con ello, quitando una actualización al principio, no ha habido mayores cambios que yo haya visto. El programa es muy intuitivo. Cambios en la librería... Todo está más modernizado, más dinámico.

_____ **Juancho Pons:** Hay que pensar que, como es una librería que tiene muchos años, nos ha costado adaptarnos a algunas cosas. Por ejemplo, al principio cuando se empezó todo el planteamiento era erróneo visto desde hoy. No se realizaba todo el trabajo con el ordenador, había datos que sí y datos que no. El personal compartía los ordenadores y no había uno para cada uno. Se tomó la decisión en ese momento pensando que era la acertada. A día de hoy, fue un error claro.

Durante muchísimo tiempo para hacer que los correos electrónicos tuvieran una sola cabecera todos los correos electrónicos se mandaban al servidor desde cada equipo. Luego se enviaban de otra forma y ralentizaba todo muchísimo. Esto lo cambiamos hace pocos meses. Ahora cada uno tiene su dirección personal de correo electrónico y se crea una copia que queda almacenada en otro lugar. Es más sencillo que todo pase por un ordenador porque lo controlas con mayor facilidad pero ralentizas todo lo demás una barbaridad. Pero al igual que en el caso anterior, a día de hoy, en ese momento pareció una idea buenísima. Hoy veo que fue un error mantener tantísimos años pero claro, uno tiene que ir aprendiendo.

Una de las cosas que no te ha comentado Sonia pero que es importante señalar, es que ha conectado muy bien, por muchísimos motivos con una de las personas que trabajan en Tarragona. Es algo que cuando he estado allí, se nota. Por tanto dices, para qué voy yo a hablar con ella si ahí hay una conexión que funciona de maravilla. Ese tipo de cosas hay que aprovecharlas. También hemos llegado a sufrir el caso contrario, tenemos un cliente muy particular que le ha cogido ojeriza a Manuel, una de las personas más amables y educadas con las que puedas hablar, es más fácil que él se pase de amable que todo lo contrario. Es mi opinión por supuesto.

Es muy importante la parte del anticuariado de libros. Estamos hablando de una cosa que empezó con un cliente que lo pidió. Javier se encargó en un primer momento pero ahora es responsabilidad de Sonia. No tengo estadísticas fiables ahora mismo pero estamos hablando de que igual llega a los 10.000-12.000€ mensuales. Respecto a la catalogación catalana, es una opinión personal, no voy a ir en contra de ello. Es decir, yo podría pensar que me parece bien que los clientes me exijan que no lleve gastos de envío y que yo tenga que

asumir el coste de poner los libros en las bibliotecas de toda España. A mi personalmente no me parece bien pero yo entiendo que como todo el mundo lo ofrece de esa forma, no me queda otro remedio. Es lo que hay.

Entrevista a Manuel Ros Pola

¿Cuál es su labor en la librería?

Mis cometidos tienen un amplio abanico, por necesidades de trabajo por supuesto. Si te parece empezamos por el asunto de bibliografías.

¿En qué consiste?

He de hacer una selección bibliográfica sobre las materias oportunas, en mi caso suelen ser matemáticas y afines. Por repartirnos un poco con otro compañero que se dedica más a las humanidades. En un momento dado todos podemos hacer cualquier materia en ese respecto. La selección bibliográfica nos permite, aparte de tener una base de datos que el cliente pertinente pueda necesitar, elaborar lo que llamamos alertas bibliográficas. Consisten en reunir una serie de libros o libro que nos parecen interesantes y señalárselo al cliente para que se fije en ese producto en concreto. Preparamos unas hojas de trabajos con tres libros a lo sumo, uno según la importancia que nos parezca que tiene como pueden ser manuales o handbooks.

_____ **Juancho Pons:** El problema es que en España, manual tiene la connotación de aquello que el estudiante tiene a su vera. Handbook es más una obra de referencia que el profesional tiene cerca aunque en el fondo es muy similar.

_____ **Manuel Ros:** Como tiene un interés bastante general para la persona experta, solemos hacer una alerta sólo con esa obra. Otras veces agrupamos por ejemplo, si en matemáticas hay tres libros interesantes de una misma materia, los pongo juntos. No da esa pereza como si haces un listado. Pensamos que de esta manera llega más directamente a los clientes.

¿Cómo lo organizas?

Evidentemente sabemos a qué clientes van dirigidos, quiénes son. Por tanto no tiene sentido a lo mejor que un libro de análisis matemático que trate sobre la teoría de la aproximación, se lo des a una persona que esté interesada en filosofía de la religión. Se hace con lógica. Paralelamente se van recopilando todas estas hojas de trabajo junto con otros títulos que consideramos oportunos informar. Elaboramos con todo ello unas listas en cada estación del año, más o menos, como mínimo dos listas al año. Un listado bibliográfico de

matemáticas, probabilidad e historia de la ciencia por ejemplo y que a su vez, ese listado como hay muchos libros que se pueden repetirse en varias materias, lo divido en bloques. Un bloque de matemáticas puras y aplicadas, otro de métodos estadísticos, otro de didáctica de la matemática y otro con historia de la filosofía de la ciencias, más específicamente con las matemáticas. Este será el listado recopilatorio de todo lo que antes te he comentado con las hojas de trabajo, el BM, Boletín de Matemáticas. Es listado y aunque parezca que no, es una herramienta muy útil cuando se hace una exposición.

¿Cómo introduce esos libros en la base, los tiene en formato físico?

Muchos de los libros que hay, se fichan con la información bibliográfica que recibimos de las editoriales pero otros sí que están físicamente en la librería. Suelen ser los que llevamos a exposiciones o queremos ofrecer a examen, un poco de manera especial a clientes. No todo es etéreo. Se necesita un control de lo que se pide en el stock para intentar que se nos queden los menos posibles. Los libros de matemáticas y afines... Algunos tienen un recorrido de vida de años pero otros son tan extraordinariamente punteros que, en un principio en tres, cuatro meses pueden hacer encargo perfectamente. Si hay éxito estupendamente, si no, pues bueno otro más. Estos libros que muchas veces son punteros y tienen una vida editorial corta, figurativamente, al tiempo tienden a volverse de moda. Resucitan o no, depende de los clientes de la línea de investigación y lo que decidan en ese momento. Personalmente lo tenemos muy en cuenta en la librería.

Hay una pequeña gracia si me permites, que lo explica a la perfección. De qué vale explicar lo que puede hacer un bolígrafo maravilloso de tres colores, cinco o seis y que encima tiene *pendrive*, si lo que necesita el cliente es un lápiz. Tienes que saber que el cliente quiere el lápiz y luego si quieres, le vendes el bolígrafo pero primero el lápiz.

Debes saber qué es lo que vendes. A veces aciertas, otras no, pero procuras saberlo. Eso nos es condicionante a la hora de preparar obras para presentar. Aunque intentamos abarcar todo lo posible como dictan los tiempo hoy día, a muchos clientes lo que les interesa hoy, mañana no. Así que has de estar atento a lo que te van pidiendo y a raíz de lo que te van pidiendo, vas enlazando. Por ejemplo, Pedro tiene un proyecto y está muy interesado en la teoría de la aproximación, una rama de la matemática de análisis. De repente te dice que ahora mismo le interesan las ecuaciones de diferencia y ahí te das cuenta de que ha dejado de lado un poco la teoría de la aproximación. Qué haces. Procuras conseguirle más libros sobre

ecuaciones de diferencia aunque sigues trayendo cosas del tema anterior, a fin de cuentas es lo que él estaba estudiando. La mayor parte de los libros son para profesores. Los alumnos te pueden pedir algún libro pero en verdad, es todo para apoyo de profesores, investigación y para aquellos que educan a los universitarios.

¿Qué hay del trabajo de selección bibliográfica?

Es lo que hemos comentado. Procuras saber qué es lo que les interesa a los clientes pero claro, tus clientes abarcan toda España. Es complicado. En la selección bibliográfica quizá no sea relevante pero, sí que se procura evitar los libros de alta investigación. Se evitan porque interesan a tres personas en todo el mundo a lo mejor, son esos libros que a lo mejor son tipo tesis, con cien páginas o menos, que valen bastante dinero. Son el trabajo de investigación de algo muy concreto y eso se ofrece pero no, no suelen tener salida.

También es verdad que esta librería es inicialmente académica. No es en plan general aunque tengamos alguna. Personalmente, a mi me gusta llamarnos librería de servicios porque trabajamos mucho con lo que nos pide el cliente, con lo que podemos ofrecer de información colateral. No es una librería de tipo general que tú entras y lo tienes todo ahí.

¿Qué abarca la sección concreta a la que se dedica?

Principalmente la rama que tengo son las ciencias y técnicas pero si me pidieran una bibliografía de por ejemplo, turismo, yo la busco con mucho gusto. Esos libros tan punteros no los pido físicamente, digamos que los ofrezco pero no es para tenerlos en stock. Salvo que seas digamos, Amazon que tiene unos almacenes monstruosos. Al conocer a los clientes como los conozco, son ellos quienes me guían. Evidentemente es casi imposible disponer de tiempo para saber qué es lo que quieren todos mis clientes. Todo lo que están haciendo ahora mismo. Sí que más o menos, conforme me van pidiendo o les voy a visitar me hago una idea. Hay una cosa que a veces digo de broma cuando visito la universidad, a veces hablando del tiempo y de la Coca-cola sacas más información que de lo que en un principio parecía.

Para la bibliografía realizo una selección que le paso a Juancho y él es el que se encarga de realizar los pedidos, sobre todo de extranjero. Una vez llegan, se catalogan dentro de nuestra base de datos. No a un nivel de biblioteca si no algo más práctico, los datos fundamentales. A su vez, se introducen en el archivo de gestión de la librería a través del cual se realizan los listados.

¿Hay algo más además de la bibliografía y el stock?

A parte de la bibliografía y el stock que se puede pedir para tener en la librería, ofrecer las novedades puntuales y para llevar a las exposiciones. Tenemos lo que se llaman los depósitos. Entradas de libros de alguna editorial o editoriales en concreto. Pueden ofrecértelo los distribuidores o la propia editorial, a veces incluso el propio autor o editor. Esto implica que tú tienes unos libros en stock que digamos, no adelantas su pago si no que los tienes y puedes ofrecerlos. Vendes los que puedas y cada tres meses, se liquidan o lo que se acuerde con la editorial o distribuidor pertinente. Lo que hayas vendido será lo que te cargarán, si interesa reposición, lo repondrán y si no se continuará con otros libros o no. Es variable. Hay quien te dice “el depósito hasta infinito, cuando tú consideres que no lo puedes mover más, lo devuelves”, otros en cambio te dan seis meses, un año... Es una parte muy interesante porque al fin y al cabo te permite trabajar con unos libros que tú consideras que pueden tener una cierta salida con un mínimo de inversión.

Paralelamente a los listados, te voy a hablar de otro tipo de bibliografía que también hacemos. Nuestros clientes muchas veces lo que quieren es saber qué libros hay disponibles sobre una materia. Pueden ser materias estupendas como turismo, economía aplicada o los desastres sobre volcanes históricos. Se buscan porque el cliente lo quiere, se intenta pero a veces son cosas imposibles o tan específicas que no hay mucha bibliografía al respecto. Siempre solemos encontrar alguna cosa, en ese aspecto ya no me limito a ninguna materia. Si no a la que me dictan o sea necesaria. Como puedes ver, nombro mucho al cliente, es el motor y es al que hay que tener contento.

¿Cómo organizan las exposiciones?

Las exposiciones suelen durar en nuestro caso unos cuatro días. Te lo comento porque dices, cuatro días, no está mal. Menos según nuestra experiencia es poco tiempo porque las exposiciones no suelen ser todas fluidas de visitas, si no que es a golpes. Hay algún rato que es más aburrido en el que uno aprovecha para publicitar internamente en el sitio que se encuentra. Hablas de los estupendos libros que tienes, sin obligarles por supuesto. Ahí juegan un papel muy importante los listados que antes hemos visto.

Vamos paso por paso. Planeamos hacer una exposición, últimamente son en Zaragoza y Logroño, antes eran en más pero bueno, la mecánica es la misma. Una vez que se tiene en mente hacer una exposición, yo previamente ya he preseleccionado los libros. Suelo contar

con un mes, mes y medio de tiempo para pedirlos y que lleguen a tiempo para la fecha en la que dará inicio la exposición. Una vez es seguro que esta exposición se realizará se hace la selección definitiva pero sin solicitarlos. Primero me pongo en contacto con la persona pertinente aquí en la Universidad de Zaragoza y en la Universidad de La Rioja, en el departamento de matemáticas y computación. Como el responsable se considera que es el director de cada sitio, hablo con ellos y una vez se perfilan las fechas que, aunque yo sugiero son ellos los que me dicen. Emito una carta formal solicitando los permisos. Cada uno podrá hacerla como quiera, según las conversaciones que hemos mantenido, solicito el lugar para hacer esta exposición con una serie de condiciones. Estas condiciones suelen ser el horario, las fechas y la sala que me pueden dejar. Una vez lo consigo, le entrego a Juancho la selección de libros que vamos a llevar. Conforme se reciben, se catalogan, se hace un listado y el día de, se llevan a la exposición. En la exposición suelen llevarse a parte de las novedades, alguna obra que se considere oportuna. Es un foco muy bueno para hacer promoción de algo que interese en ese momento. Alguna obra que le interesa a la editorial... Siempre y cuando esté en el cuadro de la exposición.

¿Lleváis el libro en formato físico?

La información que ofrecen las editoriales por internet de una obra es muy completa pero, poder abrir el libro y decir verdaderamente “esto me interesa y esto no”, es también muy interesante. La exposición no es únicamente por motivo de ventas y de promoción, es también un servicio a los clientes.

Empezó hace muchísimos años, cuando yo creo que nadie se planteaba hacer exposiciones a departamentos y demás. Fue una idea de Paco Pons. Una idea que se le ocurrió a él porque ante la complicación de llevar libros a examen. Hoy en día ya menos pero en aquel entonces era muy costoso y lento el enviar libros a examen a la Universidad Pública de Navarra, por ejemplo. Por eso, a él se le ocurrió hacer periódicamente, una o dos veces año, las exposiciones mostrando los libros, las últimas novedades. La idea fue acogida estupendamente, no me atrevería a decir que fue el primero pero en aquellos tiempos no se hacía salvo tal vez en congresos y tal porque las editoriales siempre han ido con sus stocks a ellos.

_____ **Juancho Pons:** Las primeras exposiciones datan más o menos de hace 27 años. Siempre las ha llevado Manuel. Lleva trabajando en la librería desde los 16 años y ahora va a hacer los 50. Lleva más de 30 años trabajando en la librería

_____ **Manuel Ros:** Por no quitar méritos, que ni lo pienso, la exposición desde el principio me encargué yo pero si es verdad que para la primera, las pautas las puso Paco. Entre otras cosas porque sabía más que yo y porque es el que me encauzó para saber cómo hacer una exposición.

¿Qué pautas fijo Paco Pons?

Lo primero de todo, el protocolo, que él en eso es un experto. Cómo para tratar con instituciones públicas has de tener un poco de tacto, diplomacia. Él abrió el camino, fue hablando con los profesores de matemáticas, consultando su opinión. En la Universidad de Pública de Navarra, que fue la primera, habló con el responsable que fue el que le indicó que presentará una propuesta. Propuesta que ha ido variando un poco a raíz de los tiempos.

Paco me dijo “Manuel, siéntate, vamos a hacerlo”. Para la selección de libros y demás me dijo que pidiera sin importarme que fueran mucho porque claro, no puedes ir a una exposición con veinte libros. Ibamo en un principio con 250-300 libros pero pronto vimos que era demasiado, los profesores se abrumaban al ver tantos. Ahora llevamos 150-160 libros, que yo creo que es la cantidad idónea. Evidentemente afinamos mucho en lo que pensamos nosotros que es lo que se va a comprar de esa exposición y año tras años se repiten las pautas. Pides permiso una vez hecha la selección bibliográfica, hecha la selección pero sin pedir los libros porque, imagina que pides el permiso y te dicen que este año no puede ser. Una vez dan luz verde de manera oficial, se piden los libros, se catalogan y reservan. Porque claro, salvo que haya un cliente al que le apure mucho un título y yo lo tenga, no puedo ir quitando libros. No puedo ir sin libros y no da tiempo a reponerlos. Se piden con tiempo por algo. Una vez te dejan una sala, la que ellos consideren oportuna, no exigimos nada sólo pedimos que sea de puerta cerrada. Quiero decir con esto que cuando yo me vaya pueda cerrar con llave. Cuando yo me voy de la universidad no puedo dejar en medio de un pasillo los libros, aunque los tape. Partimos de que todo el mundo es bueno pero preferimos aún así que sea una sala cerrada. Suele estar en el propio departamento por lo que es mejor que sea así, de esta forma el profesor que me deja la sala no se siente, digamos, responsable si hay algún extravío.

¿Cómo suelen desarrollarse las exposiciones una vez montadas?

En las exposiciones procuras atender a todas las visitas que llegan, que últimamente suele ser bastante escalonado, no muy continuo. Muchos en todos los libros, les parece interesante y hacen una selección. Otros van allí y al rato vienen y me preguntan cuándo va a cerrar la exposición. Es una tontería llevarte los libros allí y volverlos a llevar después a la librería. Cuando la exposición acaba, ambas partes sabemos los que han seleccionado, así que los dejo en el departamento. Espero unos días a que me digan cuales puedo facturar, lo que no hacemos es venta durante el transcurso de la exposición. Al final sí porque ya ha acabado la exposición y es una tontería traerte los libros y volverlos a llevar pero en el transcurso de la exposición no se debe. Porque si los vendes y existe la posibilidad de que otro profesor pudiera estar interesado, no llegará a verlo. De este modo es más efectivo, así que, una vez sabemos qué libros hay que facturar, recogemos, empaquetamos todo y los que no han sido vendidos vuelven a la librería.

¿Qué cambios aprecia desde las primeras exposiciones?

¿Cambios desde las primeras exposiciones? Sí, bueno, sí a medias. La cantidad de libros ha variado porque es obvio que no se pueden llevar sin ton ni son libros. Cada vez procuramos especializarnos más en saber lo que llevamos. El que va a seleccionar los libros, selecciona lo que a él más le interesa, salvo que sea a lo mejor el encargado de un área. Lo que ha cambiado con respecto a nosotros son los libros que llevamos. Hemos afinado mucho la cantidad, llegando a ser más o menos precisa y justa incluso en materias. Yo sé por ejemplo que en análisis matemáticos me interesa llevar más libros que en el campo de geometría y topología. Son cosas que uno sabe gracias a la experiencia. Hay menos profesores incluso y luego además, análisis matemáticos es un área que interesa a los de geometría, a los de probabilidad... No es que haya cambiado, sino que la experiencia te hace cambiarlo. Por lo demás, yo creo que desde el principio no ha cambiado absolutamente nada. Las exposiciones, si es cierto que cuando llevas muchos años yendo a un sitio, evidentemente la cordialidad está ahí pero eso es una cosa que es intrínseca.. Llevas los libros que tú crees que pueden ser vendibles, que pueden ser de interés y nada más. Únicamente eso, va cambiando lo que es la experiencia pero la base, es la misma.

¿Cree que dejamos algo por decir?

Bueno, otro de mis cometidos, Miguel Ángel que es el que suele registrar pedidos, lo que él considera que puedo aportar yo más que el mero trámite de mira qué bonito es el pedido. Lo español lo gestiona Miguel Ángel, Juancho lo extranjero pero por ejemplo en matemáticas si hay... Cómo te lo diría sin ser presuntuoso, digamos que los pedidos que son de matemáticas y de mis clientes, me los pasan para comprobar ISBN y precios. Porque si el precio de un libro excede un poquito lo que es habitual, avisamos al cliente. Damos por supuesto que él conoce el precio pero no damos por supuesto que no debemos informarle porque en un momento dado, muchos cogen referencias bibliográficas de revistas. Ven un libro interesante y no saben el precio. Generalmente suelen decir que sí pero bueno, es lo que hay que hacer. Comprobamos que los pedidos estén en orden, que lo que piden esté disponible, ese tipo de cosas. Cuando están agotados es otra compañera la que se encarga pero no los dejamos a cajón vacía, se intentan conseguir.

¿Piden los clientes que les hagáis presupuesto?

Sí, a veces de tres libros, otras veces de listados bueno, presupuestos varios. Tal como es, buscas la bibliografía que ellos indican, compruebas que estén disponibles y haces precio. Se les envía y el cliente considera lo que quiere pedir, no hay más historia. Es un presupuesto. Algunos son más complicados porque si hay varias ediciones y no ponen un ISBN concreto o ellos indican alguna cosa específica, pones el precio de varias ediciones que haya como tapa dura, tapa blanda... Por lo demás es hacer un presupuesto y evidentemente cuando haces un presupuesto, tienes que mirar muy bien que esté disponible. A veces no se puede controlar y nos ha pasado alguna vez de poner el presupuesto de un libro y descubrir luego que estaba agotado. No es negligencia nuestra, suele ser porque en todas nuestras bases de datos ese libro está aunque no sea cierto. Es muy raro que pase porque contrastamos varias fuentes precisamente para evitar esas situaciones.

¿Cómo son las visitas a la Universidad de Zaragoza?

Se atiende al cliente, se procura hacer las promociones pertinentes en el momento oportuno y luego, el reparto de mercancías, libros... En principio, el contacto es a través de administrativos pero si hay algo preciso que comentar sobre catálogos, alguna oferta de una editorial en concreto, a parte de decírselo al administrativo, busco al responsable, que suele

ser el profesor, para ofrecerle lo pertinente. Eres un apoyo porque también reciben la información a través del mail pero creo que si lo haces personalizado llega mejor. Cuando se hacen las promociones se acude al profesor. Si un profesor te pide un profesor te pide un libro y lo quiere él, vas al profesor. Si es un pedido en general del departamento, no, primeramente porque estará ocupado y segundo, porque a lo mejor le molesta. Entonces vas a secretaria y los dejas allí. El personal administrativo es más importante de lo que parece, porque muchas veces, cuando quieres hacer una venta te derivan al propio administrativo. Se le tiene que contar todo y él ya opta por lo que sea pero vamos, si se puede es mejor acudir al profesor que sea.

¿Qué cambios destacarías en todos estos años?

Las nuevas tecnologías. Ahora es mucho más fácil poder realizar una búsqueda o atender a un cliente por lo que te ofrece Internet. Antes no lo había, teníamos otros procedimientos. Con los ordenadores es todo mucho más rápido y fácil. Antes catalogábamos en cartulina y había que introducirlos a mano en el ordenador. Quizá han cambiado sutilezas y se me escapan pero en general, eso es todo. El espíritu de la librería sigue siendo el mismo.

¿El cambio de local también lo vio como una mejora?

Fue una mejora al 100% en mi opinión. Incluso en inmediatez entre los compañeros que estamos para resolver cualquier situación. Antes estábamos divididos y entonces, a ver tampoco es que fuera la cosa lenta pero sí que a veces tenías que esperar a según qué momento por la cosa del trabajo. Ahora es una maravilla, estamos todos juntos y si en cualquier momento surge una duda o un asunto, ya estamos ahí.

Entrevista a Miguel Ángel Rosel González

¿En qué consiste su trabajo en la librería?

Mis ocupaciones en la librería son varias. Una de ellas es ocuparme de los pedidos españoles por lo que pido a editoriales y distribuidoras aquello que los clientes nos piden. Otro es visitar a los profesores en la universidad, llevarles novedades, los libros que han pedido y para las promociones. me ocupo de la búsqueda de novedades, especialmente de ciencias humanas.

¿Cómo realiza la búsqueda bibliográfica?

Buscamos en las páginas web de las editoriales, en la red y en las distintas distribuidoras todas las novedades que pueda haber y ser de interés para el mundo universitario. Hacemos unas alertas especiales con pocos títulos para los clientes. También enviamos listados por materias y listados de novedades de todas las especialidades que tenemos. El compañero Manuel se encarga de todo lo que es de ciencias, matemáticas y ciencias sociales, economía, etc. Yo me ocupo de las ciencias humanas. Un par de veces al año enviamos unos boletines de las últimas novedades que han salido. Además, tenemos unos listados que realizamos sobre obras de las que hacemos de facsímiles muy raros y antiguos. Para conseguirlos en las ediciones originales es complicado, son muy caras. Estamos en contacto con varias editoriales que hacen precisamente estos facsímiles y los enviamos por comunidades. Los metemos en lo que son los listados de materias.

Últimamente lo que estamos haciendo son esos listados por comunidades pero con obras nuevas. Enviamos aquellos listados de obras que no han sido publicadas en la propia comunidad ya que lo demás lo reciben por el depósito legal. Por ello por ejemplo, aquí en en Zaragoza, existe el Instituto Bibliográfico Aragonés que al ser dependiente de la biblioteca pública, todos los libros que se editan aquí en Zaragoza o en Aragón o que tiene el depósito legal, reciben los ejemplares directamente porque existe la obligación por parte de la editorial de enviar cinco ejemplares al depósito legal. Nosotros lo que hacemos es buscar todos los libros editados en Madrid, Valencia, Barcelona... Y que traten sobre una temática aragonesa o de autores aragoneses. Hacemos una lista con todos los resultados y se la mandamos al cliente de Zaragoza. Este proceso lo seguimos con las diferentes comunidades.

¿Tiene éxito?

Normalmente sí. Aquí en Aragón sí que es verdad que estamos teniendo bastante éxito. En otras comunidades les cuesta un poco pero también es por una cuestión económica. Estamos en una crisis pero sí es cierto que van ahorrando y cuando tienen dinero, nos piden cosas.

¿Qué incluyen las ciencias humanas con las que trabaja?

Biblioteconomía y ciencias de la documentación, archivística, historia del libro, archivística como ciencia, pergaminos del archivo de... Bloques de documentación y libros propiamente de archivística, de periodismo y museología.

¿Cómo se desarrollan las visitas?

Si es una visita específica donde vas a ofrecerles algo o vas a explicarles una serie de cosas, llamo previamente para concertar una entrevista. Es lo normal y habitual. Con los departamentos no tenemos mucho trato si no es para intentar hablar con el directo o la directora del mismo o con la persona que se ocupa de los pedidos. Normalmente, Manuel y yo vamos directamente al departamento y si llevamos un libro, dejamos la información de paso. A las universidades es muy curioso porque les gusta que vaya alguien, no cualquiera, sino alguien que vaya con asiduidad. Aquel que normalmente les lleve los libros y les explica las cosas. Tanto es así que cuando yo voy a algún departamento de los de Manuel, y me conocen de toda la vida, me preguntan si ha pasado algo y si está bien Manuel.

¿Qué cambios ha notado o en qué cree que ha mejorado desde que empezó?

De cuando yo empecé hasta ahora, la verdad es que la gran diferencia ha sido la informatización. Cuando yo empecé todo se hacía a mano, albaranes, facturas y todo lo demás. Por ello realmente lo que ha cambiado ha sido la informatización. Que Internet haya entrado en juego nos ha servido para tener mucha más información, de primera mano y muy rápido. Antes por ejemplo, cuando hacíamos los presupuestos teníamos que tener una serie de catálogos de las diferentes editoriales, tanto españolas como extranjeras. Eso o tener los libros que nos enviaban. Mirar cuánto costaban, cuándo salían... En cambio ahora vas directamente a la página de la editorial o alguna distribuidora y ya tienes los precios, sabes lo que te van a cobrar, los descuentos y todo lo demás.

¿Dentro de su forma de trabajar ha cambiado algo?

Con los tiempos las cosas cambian. No es que uno piense que las cosas son mejor, si no que uno se va adaptando a como van cambiando. La forma que teníamos de trabajar al principio por ejemplo, recuerdo que había pedidos que se hacían por teléfono directamente. Los pedidos españoles se hacían por teléfono a las diferentes distribuidoras que había y se trabajaba casi exclusivamente con las distribuidoras que había aquí en Zaragoza. Con el paso del tiempo nos fuimos adaptando al mercado y buscando los mejores precios entre las distribuidoras que había en Madrid, Barcelona... En cualquier otro sitio saber realmente qué distribuía cada editorial y qué nos podían ofrecer. Enviarlos por email, fax y hacernos realmente a otra forma de trabajar. Por tanto no considero que haya mejorado, he tenido que adaptarme porque era un método más rápido y más eficaz. Hacer los pedidos en papel, o hacerlo por teléfono y tener que estar pendiente de ellos, por ejemplo... Ahora con un mail, un pedido, puedes reclamar directamente todos los libros y no tienes que estar uno por uno. Se sigue haciendo el que si un cliente reclama un libro, porque hace tiempo que no lo recibe y no sabes muy bien qué sucede, llamar para que te informen de primera mano.

¿Cuánto tiempo lleva en la librería?

Entré en la librería con 14 años, llevo ya treinta y pico para la Librería Pons. En estos momentos soy el más antiguo y me encargo de los presupuestos, las promociones y los listados.

Entrevista a Francisco Javier Osle Uranga

¿Cuáles son y han sido sus ocupaciones en la librería?

He hecho muchas cosas. Empecé en el almacén y a la vez, haciendo labores de contabilidad auxiliar. Cuando me casé, mi mujer y yo nos fuimos a Andalucía y estuve haciendo de agente de la librería de la librería para toda la comunidad andaluza. Lo que hacía esencialmente era viajar, visitar a los clientes. Primeramente fui con mi suegro, el señor Pons, que fue quien me fue presentando a los clientes y de esta forma, pasándome el testigo. Casi cada semana iba a Córdoba o a Sevilla, cada tres meses Granada, Jaén, Almería... Y así todas las provincias. Después de dos años, volví a la librería aquí en Zaragoza. Me encargué de hacer el mismo trabajo que hacía en Andalucía pero en varias comunidades más. Realizaba las visitas y promocionaba los servicios de la librería. Hacía labores de promoción telefónica e iniciamos la promoción de novedades a través de correo electrónico. Durante un tiempo estuve preparé también alertas bibliográficas junto con mi suegro, que era el que más hacía. Después se encargó él y yo de enviarlas a los clientes. Seleccionar a qué clientes se mandaban y enviarlas era mi trabajo hasta que mi suegra se jubiló. Entonces parte de su labor, las suscripciones, pasaron a mi y actualmente son mi trabajo. Gestionar las suscripciones de las revistas de todos los clientes que nos lo piden.

¿Qué hacía como agente de la librería?

Visitaba a todos los clientes de la librería más clientes que no eran clientes para captar. Llevaba dos maletas enormes llenas de libros, llevaba una u otra dependiendo del cliente. Tenía libros en mi oficina, que era mi casa en Andalucía, vendía libros y llevaba catálogos, los dejaba y ofrecía los libros, los vendía, hacía los albaranes y pasaba las ventas aquí en Zaragoza. Durante un tiempo la promoción fue así. Nos llevábamos muestras y libros podían ser interesantes para uno u otro cliente. Tuvo bastante éxito, prácticamente en cada viaje había ventas de dos o tres clientes, rara era la vez que no se vendía nada. Se seleccionaba muy bien el libro.

¿En qué consiste la promoción telefónica?

Era llamar a los clientes y ofrecerles nuestros servicios porque, más que venta de libros, era una venta de servicios. Era la venta de “nosotros podemos hacer esto, podemos darte

esto” y ellos, aunque tenían sus proveedores, elegían con quién querían trabajar. Yo creo que la oferta que yo he hecho siempre de nuestros servicios es eso. No me considero un gran vendedor de libros pero sí daba una imagen de lo que la librería podía hacer para ellos y eso es lo que convencía a los clientes.

¿Y con los correos electrónicos?

Lo que se hacía eran varias cosas. Empezamos título a título, solamente se mandaba una novedad por correo electrónico a una serie de clientes determinados. Estos clientes en un principio se hacían a mano, es decir, yo tenía en el ordenador una serie de correos electrónicos y con un código, que es el que le ponemos a los clientes en la librería. Iba cliente por cliente seleccionando e iba anotándolo junto a la dirección de correo electrónico. Lo hacía así hasta que descubrí la forma de hacerlo más rápido: haciendo grupos. Empecé a hacerlos y ahora es mucho más sencillo porque tengo todos los clientes repartidos. Cojo todos, incluidos los de Juancho y realizo una alerta bibliográfica, la pongo en un correo y selecciono para qué clientes hay que enviarlo.

¿En qué consisten las suscripciones?

Las gestión de las suscripciones es uno de los trabajos más complicados y que más trabajo dan. Consiste en ofrecer a un cliente gestionar una suscripción que normalmente no es una, sino varias. Al principio sólo había qué se yo, quinientas suscripciones o así, ahora hay cuatro veces más. Ha aumentado mucho porque en cuanto cogí las suscripciones, las promocionaba junto a los libros. Convencía a los clientes de que podían trabajar con nosotros. El proceso es relativamente simple, yo me pongo en contacto con el editor y le digo que este cliente quiere realizar una suscripción conmigo. Me pasa su factura, unas veces de inmediato, otras veces tardan bastante... Y hago una ficha, una cartulina en la que anoto el nombre de la revista, el proveedor y para qué cliente es junto con unos códigos. Códigos que son el del cliente y el del proveedor. Más tarde indico detrás de la ficha el número de factura, cuándo se registra y el precio. A la vez pongo el precio de coste y lo que nos cobra el editor a nosotros con el descuento que nos hace. La librería paga la factura y en teoría, la revista llega al cliente. En la práctica hay muchos proveedores que o no mandan la revista o no les ha llegado el correo, que a mi no me llega la factura o resulta que la mandan y se ha extraviado. Sea como fuere, tienes que realizar una reclamación. Esto con las revistas impresa pero también

están las revistas on line. Los accesos online hay que reclamarlos como lo demás si el cliente no puede acceder a la revista. Con una suscripción esto es muy sencillo, con 500 no lo es, cuando tuve 3.000 dije aquello de “no sé si voy a poder”. Ahora que tengo 5.000 o más, creo que puedo con más, de hecho, ya te habrá comentado Juancho que estamos presentándonos a varios concursos de suministro de revistas. Sospecho que si nos lo dan serán otras 600 por un lado y otras 600 por otro lado.

Muchas veces el cliente me pregunta en qué consiste mi trabajo. Yo no tengo problema en explicárselo. Gestiono su factura y si tienen alguna reclamación, sólo tienen que hacerla y yo responderé a ella. Me pongo mucho en la piel del cliente, sé cómo trabajan, cuáles son sus preocupaciones, dentro de lo que es el trabajo por supuesto. Yo les contesto inmediatamente, es decir, si yo mando una reclamación al proveedor y el proveedor me contesta, se lo reenvío al cliente. Así en todo momento saben en qué estado está. Otra vez te mandan una reclamación de los 5.000 títulos que tienen porque sus sistemas los saca así. Cuando esto sucede las reviso una a una, miro a ver si está publicado o no, si aparece publicado pero no está. Una vez averiguo qué sucede, contesto al cliente de forma que los tengo totalmente actualizados de cómo están las suscripciones que tienen con nosotros.

He olvidado decirte que durante un tiempo, antes de coger las revistas, empezamos la búsqueda de segunda mano. Esto empezó porque un cliente nos pidió una serie de libros, de hecho, recuerdo perfectamente qué cliente y qué libros. Todos los libros publicados por Julio Caro Baroja para hacer una exposición. Empezamos a través de internet a buscar libros agotados, se buscaban, se ofrecían a los clientes y si los querían, los adquiríamos y se los mandábamos. Hoy día esto continúa y la encargada es Sonia, es un servicio que ofrecemos desde hace unos ocho, diez años mínimo.

¿Paco Pons le acompañó en las primeras visitas?

Mi suegro decidió acompañarme en las primeras visitas para pasarme el testigo delante de los clientes, para que lo vieran y no me menospreciaran. Que vieran que soy su yerno, que no me apellido Pons pero como si lo hiciera. Una de las cosas que él solía decir, no sólo en privado si no también a los clientes, es que siempre ha tenido cuatro hijos, la librería, sus dos hijos y su yerno. Eso ayudó mucho efectivamente pero es una pena que sea necesario ir así.

¿Continúa con el sistema de las cartulinas o actualmente lo digitaliza?

Se empezó haciendo en cartulinas pero luego, con la instalación de un programa de gestión de la librería en el que con el código del cliente y del proveedor se actualizaban una serie de datos que facilitaban la salida de cartas de renovación y reclamaciones... Sí pero no. No acaba de funcionar bien por lo que mantengo las fichas impresas, es la manera más fácil de acceder a mucha información.

_____ **Juancho Pons:** El problema es que no tenemos el sistema de gestión suficientemente integrado en el ordenador. Está claro que todavía no hemos hecho eso pero es más que nada porque no hemos tenido tiempo de hacerlo Evidentemente, una vez que informáticamente todo esté hecho y actualizado, será mil veces mejor que unas fichas en papel.

_____ **Javier Osle:** Ahora utilizo mucho Excel. Ahí lo que suelo hacer es anotar la información que le puede interesar al cliente como es el precio de la revista. Es una manera de controlar qué es lo que me llega. La única manera que tengo de saber si al cliente le está llegando la revista es si me ha llegado previamente la factura. Así mantengo un mínimo control de lo que va llegando. Hay revistas que se mandan directamente al cliente desde el proveedor, otras que las mandamos desde aquí para mandarlas nosotros mismos al cliente. Es un coste mayor de correos pero así podemos hacer un control de lo que viene. Las reclamaciones son más fáciles. No hay que esperar a que el cliente mande una reclamación para saber a qué proveedor he de reclamar, en Excel tengo esa información (título de la obra, ISSN, precio...). Ahora lo que también hago es anotarme en un Excel propio los precios de coste y los descuentos que nos hacen los editores para a la hora de hacer presupuestos, hacerlos muchísimo más rápido. A la hora de actualizarlos hay que tener en cuenta que no todas las revistas suben todos los años. Lo único que he de hacer año tras año es pasar de uno a otro la información, actualizarla y mandar el presupuesto. Otra cosa es ya cuando son revistas que no conocemos y hay que buscar precio, hablar con el editor para ver qué descuento nos va a hacer, etc.

¿Entiendo que cuando hay una nueva suscripción la añade a su Excel?

Cada vez que a un cliente se le hace una suscripción y una factura, como hay que esperar a que llegue la factura de los editores se genera una factura de compensación. De esta forma yo voy anotando las revistas que me han sido facturadas y las voy descontando de la

que le hemos hecho al cliente. Hay que buscar la mejor organización posible para que tu rendimiento sea mayor. Esto se ve especialmente en las reclamaciones, hay que tener toda la información en un sitio para que sea muy fácil y rápido darle la información al cliente. Lo mismo para las alertas bibliográficas, por eso hice grupos, ir dirección de correo electrónico a dirección de correo o código o código era... Me pegaba media hora para hacer una alerta bibliográfica o para enviarla. Ahora en cinco, diez minutos ya la tengo preparada.

_____ **Juancho Pons:** Nadie en la librería podría hacer nada de su trabajo sin el ordenador en este momento. Antes de que yo entrara a la librería, la contabilidad se llevaba con un cuaderno, uno a uno y ahora estoy metiendo de proveedores nacionales y extranjeros. Los estoy metiendo en la cuenta del auxiliar de la contabilidad y además, hay una contabilidad especial pero eso ya es para comprobar. Cuando empecé con toda esta parte yo tenía un cuaderno enorme y tenía casi todos los proveedores en una hoja que iba rellenando con bolígrafo y lapicero. Se hacía así, sí, difícil pero no imposible. Ahora nos hemos acostumbrado a otra forma de trabajar y es mil veces mejor pero yo siempre huyo del “yo no podría”.

Entrevista a Elena Lahoz Vicente.

¿Qué trabajo realiza en el almacén de la librería?

En el almacén lo primero es abrir paquetes y cerrar paquetes. Para abrirlos utilizo el cutter, siempre con mucho cuidado y para cerrarlos, mis compañeras los preparan y yo compruebo si coincide el número de libros con los que figuran en la factura y los que hay en la estantería para asegurarme. Luego con los envíos hay dos tipos, los envíos por correos o por transportes. El uso de uno u otro depende el precio por los seguros a la hora de la posible pérdida de un paquete. Si son menos de 300€ los mandamos por TDN, que es la empresa que solemos contratar para el transporte. Una vez tengo los paquetes preparados, he de hacer los albaranes para los transportistas de TDN o Correos. Antes sí que se hacía todo manualmente, ahora en cambio se hace a través del ordenador. Yo mismo saco las etiquetas de Correos y TDN con las direcciones y los códigos para pegarlos. Cada uno lleva sus sistemas pero son muy similares. Esto antes no se hacía pero ahora también controlo los envíos, antes era sólo el albarán, hacerlo a mano. Se lo llevaban con el paquete y ya nunca sabías si llegaba o no a no ser que hubiese algún problema, en cuyo caso podríamos llamar por teléfono. Ahora diariamente voy mirando el ordenador si llegan o no llegan, si llegan a su debido tiempo...

_____ **Juancho Pons:** Recuerda que nuestros clientes nos evalúan por cada libro que llega, por cuánto tiempo hemos tardado desde que ellos han enviado el pedido hasta que tienen el libro en sus manos. Todos nos evalúan con un sistema de gestión, algunos nos dan la evaluación y nos indican incluso los tiempos medios para libro español y libro extranjero. Nos informan de cuánto tiempo/días tardamos en contestar a sus reclamaciones. Por ejemplo, una cosa que no te ha dicho Elena, que no te ha dicho por pudor, es que ella cogió todas las empresas de transporte con las que trabajamos. Fue provincia a provincia viendo cuánto costaban cada una de ellas para ver cuál nos conviene más contratar según tiempos y costes en cada lugar. Será casualidad pero a nadie se le había ocurrido hacerlo en todos los años que llevamos con la librería.

También se encarga de ir a Correos y traer las cartas y paquetes. Todo lo que llega a la librería, lo abre, todo lo que llega de libro español lo divide y avisa a aquel que deba encargarse. Clasifica y explica qué va llegando a la librería. Nada más abrir el paquete o viendo el sello suele saber a quién ha de dárselo. Por último pero no menos importante,

realiza la limpieza de la librería, treinta minutos de limpieza y control de lo que se necesita de papelería.

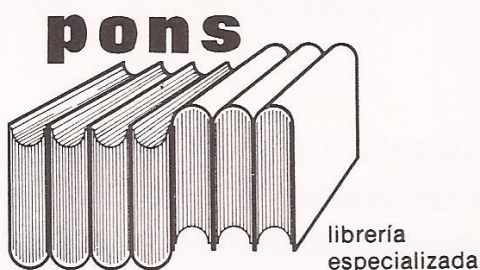
_____ **Elena Lahoz:** Abro los paquetes y controlo lo que es la faena que hay en el almacén. En una estantería me ponen lo que es de correo y en otra lo de transporte. Primero voy a Correos, abro todos los paquetes porque hay días que aquello que yo he recibido, se manda ese mismo día. Nos mandan un libro que corre prisa y me lo dan a lo largo de la mañana, como tanto Correos como los transportistas vienen a partir de las 13 horas, muchas veces se lo llevan. La verdad es que después de trece años, uno va cogiendo técnica. La experiencia te ayuda a ver cómo hacer las cosas de mejor manera. Controlar que lleguen los paquetes en su debido tiempo, etc.

B. OFERTA GENERAL DE SERVICIOS

B.1. VERSIÓN ANTIGUA



SERVICIOS DE LIBRERIA PONS



P.º Fernando el Católico, 37
Telfs. (976) 554920 y 550105
Fax (976) 356072
50006 ZARAGOZA - España



DESDE 1951 AL SERVICIO DEL LIBRO Y DE LOS LECTORES

Librería Pons, fundada como Librería de carácter general, inició en 1973 una especialización progresiva que nos lleva a poder ofrecerles ahora los siguientes servicios:

— ARCHIVISTICA — ARTES GRAFICAS — BIBLIOFILIA — BIBLIOGRAFIA —
BIBLIOTECONOMIA — OBRAS GENERALES — OBRAS DE REFERENCIA —
HISTORIA DEL LIBRO — EDICION Y COMERCIO DEL LIBRO — IMPRENTA:

Editamos tres boletines de novedades anuales («*BIBLIOGRAFIA Y BIBLIOFILIA*») sobre estas materias y uno al año sobre «*OBRAS DE REFERENCIA*». Tenemos un gran fichero informatizado y los medios y soportes para realizar cualquier búsqueda bibliográfica.

— BACKSETS:

Ofrecemos un eficaz servicio de búsqueda de fondos retrospectivos de cualquier revista/serie, en sus ediciones originales y/o reprints, nuevos y/o usados, impresos en papel o en modernas ediciones en microforma. Somos representantes para España de «*SCHMIDT PERIODICALS*» y estamos en contacto con otras empresas para ofrecerles un buen servicio.

— BUSQUEDA BIBLIOGRAFICA DE LIBROS ANTIGUOS:

Realizamos búsquedas especializadas de obras antiguas.

— CD-ROM-MICROFORMAS:

Somos distribuidores de las publicaciones de *BOWKER*, *GRUYTER*, *I.D.C.* y *SAUR*. Les ofrecemos un servicio rápido a precios ajustados. Hacemos ofertas-presupuestos para obras de estas características, tanto de estas editoriales como de cualquier otra.

— FONDOS ANTIGUOS DE BIBLIOTECAS EN SOPORTE MICROFORMA:

Ofrecemos: libros raros y/o inencontrables, reproducidos de los fondos de reserva de grandes bibliotecas.

— MATEMATICAS (ALGEBRA, ANALISIS, GEOMETRIA, HISTORIA Y FILOSOFIA DE LA CIENCIA, MATEMATICA APLICADA, MATEMATICAS EDUCATIVAS, RECREATIVAS Y GENERALES, METODOS ESTADISTICOS, TOPOLOGIA):

Editamos tres boletines de novedades anuales («*BIBLIOGRAFIA MATEMATICA*») y listas de «anticuariado» sobre estas materias. Tenemos un gran fichero informatizado y los soportes para realizar búsquedas bibliográficas.

— SUSCRIPCIONES:

Podemos gestionar las suscripciones de revistas/series, tanto españolas como extranjeras, con un servicio atendido por personal experto, ayudado por amplios ficheros informatizados.

Si desea más información, pídanosla, estamos a su disposición. Podemos conseguirle cualquier título publicado en España o en el extranjero, aunque no lo encuentre en nuestros catálogos. Y si no los recibe y le interesan, avísenos y se los enviaremos gustosamente.

Dr Omibus
Amicus Liber



B.2. VERSIÓN ACTUAL

Tfno.:
976-550105
976-359037
976-554920
Fax:
976-356072



LIBRERIA PONS S.L.
C/ Félix Latassa, 33
50006 Zaragoza (Spain)

P.O. Box 10348

e-mail:
pedidos@libreriapons-zaragoza.com
admon@libreriapons-zaragoza.com
promedit@libreriapons-zaragoza.com
<http://www.libreriapons-zaragoza.com>

Septiembre de 2016

Estimados Señores:

Nuestra librería está especializada en el suministro de publicaciones españolas y extranjeras tanto impresas como en formato electrónico y también obras online a bibliotecas universitarias, bibliotecas públicas, archivos, museos y otras instituciones públicas y privadas. Los servicios que nuestra librería puede ofrecer son:

- Un servicio rápido y de calidad en el servicio de monografías y obras de referencia de títulos españoles como extranjeros. En un número determinado de editoriales, (en archivo adjunto les informamos de esas editoriales y que nosotros llamamos **LISTEDIT**) podemos aplicar las mejores condiciones de descuentos. Los plazos de entrega de los pedidos pueden variar desde diez días a cuatro semanas desde la fecha del pedido. En algún caso, como en algunos libros procedentes de USA, estos tiempos pueden incrementarse en varias semanas

De estas editoriales hacemos ofertas temáticas o en bloque de monografías y obras de referencia en formato impreso, e-book y Online. Estas ofertas suelen tener importantes descuentos.

- Podemos gestionar sus peticiones de **libros electrónicos** y otros productos **online**. Esta oferta puede ser libro a libro, en paquetes temáticos, o en global, y dependerá de la oferta del editor. Pueden pedirnos presupuesto sin compromiso

- Servicio de información bibliográfica mediante un sistema de envío de **alertas bibliográficas** de información de novedades por correo electrónico. No enviamos archivos adjuntos, a no ser, que nos autoricen a hacerlo. Las materias de estas alertas son muy diversas, aunque siempre intentaremos adaptarnos a las que más les interesen

Preparamos dos o tres veces al año nuestros Boletines de Novedades de **BIBLIOGRAFÍA Y BIBLIOFILIA (BL)** y de **BIBLIOGRAFÍA MATEMÁTICA (BM)**. También enviamos listas temáticas sobre Biblioteconomía, Archivística,... y nuestras listas de Facsímiles por Comunidades Autónomas.

Podemos preparar listados de las materias de su interés, pueden pedirnos más

información sin ningún compromiso

- Servicio de búsqueda de obras de **anticuariado** y de **segunda mano**. Les informaremos puntualmente del estado de sus pedidos y en el caso de libros agotados, preguntaremos si desean una búsqueda de segunda mano. También pueden hacernos sus peticiones de libros agotados y descatalogados, que intentaremos encontrarlos en el mercado de segunda mano.

- Servicio de **búsqueda** de números, volúmenes, años completos de **revistas impresas** tanto españolas como extranjeras

- Podemos gestionar sus **Suscripciones a revistas** tanto españolas como extranjeras, impresas o electrónicas. Les invitamos a que nos pasen sus listados de revistas y prepararemos un presupuesto.

Las siguientes **CONDICIONES ESPECIALES** son las que aplicaremos en sus pedidos a partir de ahora:

*Aplicaremos un **10% de descuento** sobre el precio de venta de la editorial en todas las monografías que nos piden de las editoriales que distribuimos de forma oficial, cuya lista (**LISTEDIT**) incluyo para su comprobación en el archivo adjunto y que está siendo actualizada en la web de nuestra librería (www.libreriapons-zaragoza.com) en la sección LISTEDIT. Les informaremos si hubiera alguna nueva o si tuviésemos que retirar algún nombre de la relación.*

*- Aplicaremos un **5% de descuento** en el resto de sus pedidos con las excepciones que indicamos a continuación.*

*- Librería PONS, **no carga Gastos de Envío**.*

EXCEPCIONES A ESTAS CONDICIONES ESPECIALES

1. Suscripciones a Revistas, donde no podemos aplicar ningún descuento. Las condiciones ya son muy reducidas.

2. Ofertas especiales con un precio reducido que quedará ya indicado. En este caso, serán siempre informados con anterioridad.

3. Las obras obtenidas de anticuariado de Libros y Revistas.

4. Obras en formato Electrónico..

En espera de que esta información resulte de su interés, reciban un cordial saludo,

Juancho Pons

C. LISTEDIT

Tfno.:
976-550105
976-359037
976-554920
Fax :
976-356072



LIBRERIA PONS S.L.
C/ Félix Latassa, 33
50006 Zaragoza (Spain)

P.O. Box 10348

e-mail :
pedidos@libreriapons-zaragoza.com
admon@libreriapons-zaragoza.com
promedit@libreriapons-zaragoza.com
http ://www.libreriapons-zaragoza.com

L I S T E D I T

Deseamos recordarles una iniciativa que llevamos practicando desde hace unos años y que está teniendo una buena acogida entre nuestros clientes.

Se trata de lo que nosotros llamamos **LISTEDIT**, que es una lista de Editoriales que distribuimos, sin exclusividad, y en las que estamos ofreciendo **precios oficiales** con los precios oficiales, añadiendo únicamente el IVA correspondiente. Además, les recordamos igualmente que en Librería Pons **no se incluyen gastos de envío**, en atención a nuestros clientes.

LISTA DE LAS EDITORIALES DE LISTEDIT

ACADEMIC Press	USA
ADDISON Wesley	USA
ALA (American Library Association)	USA
ALPHA Science	USA
AMS (American Mathematical Society)	USA
Anton HIERSEMAN	Alemania
ASCE (American Society of Civil Engineers)	USA
ASHGATE Publishing	Reino Unido
BIRKHAUSER Verlag	Alemania
BLOOMSBURY	Reino Unido
BREPOLS Publishers	Bélgica
BRILL	Holanda
BRITISH Library	Reino Unido
BROOKS / Cole	USA
CAMBRIDGE Scholars Publishing	Reino Unido
CAMBRIDGE University Press	Reino Unido
CHANDOS Publisher	Reino Unido
CHAPMAN & Hall	Reino Unido
CHICAGO University Press	USA
CONTINUUM Publishing	Reino Unido
CORNELL University Press	USA
CRC Press	USA
DIETRICH Verlag	Alemania



DOVER	USA
Edward ELGAR	Reino Unido
ELSEVIER Science	Holanda
EMERALD Publishing	Reino Unido
EUROPA Publications	Reino Unido
FACET Publishing	Reino Unido
HART Publishing	Reino Unido
HARVARD University Press	USA
IFLA Publications	Alemania
IGI Global	USA
IMPERIAL College Press	Reino Unido
INTERNATIONAL Press	USA
John BENJAMINS Publishing	Holanda
John WILEY & Sons	USA
Johns HOPKINS University Press	USA
KLUWER Academic	Holanda
KLUWER Law International	Reino Unido
KRAUS Reprints	USA
LIVERPOOL University Press	Reino Unido
LONGMAN Publishers	Reino Unido
MAA (Mathematical Association of America)	USA
MACMILLAN Reference	USA
Max NIEMEYER	Alemania
McFARLAND	USA
McGRAW Hill	USA
MIT Press (Massachussets Institute of Technology)	USA
MLA (Modern Language Association)	USA
MORGAN & Claypool	USA
Mouton de GRUYTER	Alemania
NCTM (National Council of Teachers of Mathematics)	USA
OLMS Verlag	Alemania
O'REILLY Media	USA
OXFORD University Press	Reino Unido
PALGRAVE Macmillan	Reino Unido
PEETERS Publishers	Bélgica
Peter LANG	Suiza
PHAIDON Press	Reino Unido
PHYSICA Verlag	Alemania
PICKERING & Chatto	Reino Unido
POLICY Press	USA
POLITY Press	USA
PRENTICE Hall	Reino Unido
PRESTEL Verlag	Alemania
PRINCETON University Press	USA



ROUTLEDGE	Reino Unido
ROWMAN & Littlefield	Reino Unido
RUTGERS University Press	USA
SAGE Publications	Reino Unido
SAUR Verlag	Alemania
SCHMIDT Periodicals	Alemania
SCHMIDT Reprints	Alemania
SCRIBNER'S	USA
SIAM (Society for Industrial Applied Mathematics)	USA
SIMON & Schuster	USA
SOUTH Western	USA
SPRINGER Verlag	Alemania
SYRACUSE University Press	USA
TAYLOR & Francis	Reino Unido
TEUBNER Verlag	Alemania
THAMES & Hudson	Reino Unido
THORNDIKE Press	USA
University of ARIZONA Press	USA
UXL	USA
Valentin KOERNER Verlag	Alemania
VCH Wiley	Alemania
WADSWORTH	USA
Walter de GRUYTER	Alemania
WILEY Blackwell	Reino Unido
WOODHEAD Publishing	Reino Unido
WORLD Scientific Publications	Reino Unido
WROX	USA
YALE University Press	USA

No duden en ponerse en contacto con nosotros para resolver cualquier pregunta al respecto, así como para pedir **presupuesto sin compromiso** para obras de cualquier otra editorial no incluida en esta lista para poder comparar los precios y el servicio de Librería Pons.

LIBRERÍA PONS, S. L.

C/ Félix Latassa, 33 Apartado Postal 10348
50006 ZARAGOZA 50080 ZARAGOZA
Tel: 976-554920 / 359037
Fax: 976-356072
e-mail: promedit@libreriapons-zaragoza.com

D. OFERTA DE LIBROS ELECTRÓNICOS

OFERTA DE LIBROS ELECTRONICOS

En Librería Pons estamos trabajando los libros electrónicos de varias editoriales, y podemos ofrecer lo siguiente:

- **WALTER DE GRUYTER.** Esta editorial tiene un sistema muy sencillo e interesante. Cada libro tiene un precio en papel y, salvo en unos pocos casos de libros de texto, el mismo precio en libros electrónicos. Sólo cambia el tipo de IVA a aplicar – el 4% en el papel y el 21% en el libro electrónico.

Se pueden pedir de la siguiente forma:

1. Libro a libro, de forma individual.
2. Como un paquete completo temático, en el que se tiene aproximadamente un 15% de descuento sobre la suma total de los libros incluidos.
3. Como alternativa intermedia a las dos opciones anteriores, se puede hacer:
 - a. pedido de entre 20 y 50 libros electrónicos (o una factura de más de EUR 3.000,00 + el correspondiente IVA) y se recibe un descuento del 5%.
 - b. pedido de un mínimo de 51 libros electrónicos (o una factura de más de EUR 10.000 + el correspondiente IVA) y se recibe un descuento del 10%.
 - c. pedido de un mínimo de EUR 15.000 + el correspondiente IVA y se recibe un descuento del 15%.

En Librería Pons aplicamos exactamente el mismo precio que la editorial, añadiendo sólo el IVA de España.

Los paquetes temáticos son:

- Birkhauser Architecture and Design.
- Biology, chemistry and geosciences.
- Classical studies.
- Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft (HSK).
- History, Political Science and Sociology.
- Law.
- Library and Information Science. Library Reference.
- Linguistics and Literature.
- Mathematics, Physics and Engineering.
- Medicine.
- Philosophy.
- Theology, Judaism and Religion.
- De la mayoría de los paquetes temáticos, hay uno específico con los títulos sólo en inglés, eliminando los que están en alemán.

Todos los libros electrónicos están en la web de la editorial, pero también podemos enviar un listado de los paquetes temáticos o, incluso, un listado de todos los libros de un determinado año. Para pedidos mayores, sugerimos lo que estamos haciendo con otros clientes, se da un periodo de entre dos y tres semanas para que los profesores o directores de bibliotecas puedan decidir qué libros quieren incluir, entonces nosotros enviamos un presupuesto sin compromiso y de esta forma se puede valorar la propuesta.

Los libros electrónicos de Walter de Gruyter no tienen limitación por número de usuarios, se accede a ellos a través del rango IP de toda la universidad y no hay precios por usuarios ni por tamaño del cliente. Es como la compra de un libro en papel, una compra, un pago y propiedad absoluta. No hay cuotas de mantenimiento ni sorpresas posteriores. Por estas razones, creemos que se trata de la mejor fórmula que conocemos en el mercado actual de libros electrónicos.

- **JOHN WILEY.** Esta editorial nos ofrece las siguientes condiciones para un pedido:
 1. Primer pedido mínimo de 20 títulos o por un valor de US \$ 3.000,00. En el caso de las obras de referencia, se pueden pedir de forma individual.
 2. En los pedidos posteriores, ya no hay cantidades mínimas, se puede hacer de uno en uno.
 3. Tienen online books (para los que hay acceso a través de su plataforma) y las obras de referencia existe la posibilidad de hacer compra perpetua o de hacer suscripción anual. En la modalidad de compra única o perpetua, las obras de referencia dan la opción de comprar actualizaciones anuales para ver más contenidos nuevos, pero no es obligatorio.
 4. Nosotros ofreceremos siempre el mismo precio que la editorial, pues eso hemos acordado con ellos. Los precios, en este caso concreto, sí que dependen de las FTEs, es decir, del número de usuarios potenciales y del tamaño del cliente.

Con esta editorial, hemos vendido obras de referencia grandes pero aún no hemos hecho ningún pedido de monografías en libro electrónico, por lo que nuestra experiencia es algo menor.

Lo que nosotros proponemos es lo mismo que hablábamos para Walter de Gruyter. En la web <http://aolabout.wiley.com/wileyCDA//section/id-404513.html>, está toda la información y también se pueden consultar el listado completo de títulos. Podríamos dar un margen de entre dos y tres semanas para que se haga la selección y luego haríamos un presupuesto sin compromiso.

En el vínculo que he puesto un poco más arriba, se pueden descargar los listados por materias y se puede ver exactamente qué se ofrece.

Tienen también varios paquetes temáticos, un total de 67, y además también ofrecen la posibilidad de tener pedidos de continuidad para los títulos de series que puedan interesar. Su fondo es inmenso, pues cuentan ya con más de 12.000 títulos, por lo que la mejor forma de trabajar es hacer una prueba con un presupuesto sin compromiso.

- **TAYLOR & FRANCIS.** Este grupo editorial, que engloba también las editoriales Routledge y CRC Press, tiene un catálogo de más de 24.000 libros electrónicos y la forma en la que trabajamos es muy parecida a la de John Wiley.

Hemos hecho ya una prueba con la Universidad de Alcalá de Henares y el resultado ha sido bastante bueno.

Nosotros enviamos un listado en excel con todos los títulos que están disponibles y se da un margen de entre dos y tres semanas para que los profesores y responsables de las bibliotecas elijan lo que les interese. Luego enviamos un presupuesto sin compromiso y ya se puede confirmar o no el pedido.

Se tiene que hacer un primer pedido mínimo de 25 títulos y luego, a partir de entonces, se pueden pedir los libros electrónicos de uno en uno. Esto es lo que hemos hecho en la Universidad de Alcalá de Henares y ahora ya los están pidiendo de forma individual.

También tiene un sistema de venta por paquetes temáticos y títulos de cada año:

- Archaeology
- Asian studies
- Business & management
- Economics
- English language & linguistics
- Geography
- Health studies
- History
- Law
- Literature
- Media & communication
- Middle east studies
- Philosophy
- Politics
- Psychology & mental health
- Security
- Social work
- Sociology

En esta editorial, también podemos ofrecer el mismo precio de la editorial, añadiendo únicamente el 21% de IVA.

Igualmente, estamos ofreciendo las obras de referencia, al mismo precio de la editorial. Algunas son de compra perpetua y otras de suscripción anual. Algunos títulos incluso ofrecen ambas opciones. Podríamos enviar un listado de obras de referencia según las materias que necesiten.

- **CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS.** El sistema es muy similar al de las dos últimas editoriales, y hemos hecho una experiencia piloto con la Universidad de Granada, dando muy buenos resultados. Nosotros enviamos un vínculo al

catálogo completo de la editorial con todos sus libros electrónicos www.ebooks.cambridge.org, y se dan entre dos y tres semanas a los responsables para la elección de títulos.

Hay un primer pedido que ha de tener un cierto nivel de importancia, pero en este caso la editorial es mucho más flexible. Procuran que no sea de tres o cuatro libros, pero sí que son mucho más permisivos que otras editoriales.

También hay colecciones temáticas que podemos enviar y listados en formato excel que se pueden descargar desde este vínculo.

Luego el proceso es el mismo, presupuesto sin compromiso y luego se puede formalizar un pedido o no.

También estamos ofreciendo otras bases de datos como Cambridge Histories online y similares.

- **SPRINGER VERLAG.** En esta editorial estamos ofreciendo, principalmente, las obras de referencia, al mismo precio de la editorial. En el caso de las monografías, sólo se venden por paquetes temáticos y también ofrecemos el mismo precio. Sabemos que la editorial es muy activa en su venta directa, por lo que estamos dedicando más esfuerzos en otras editoriales que usan más el canal librero.

En el caso de que pudiera interesar alguna obra de referencia o algún paquete temático, que sí que hemos vendido en la Universidad de la Rioja o en la Universidad de Alcalá de Henares, estaremos encantados en hacer una oferta.

- **ELSEVIER.** Igual que en el caso de Springer, es una editorial muy activa en el trato directo con las bibliotecas, por lo que no estamos haciendo demasiado. Sí que podemos ofrecer el mismo precio de la editorial, sobre todo en las obras de referencia electrónicas, que estamos vendiendo bien.

Su venta de libro electrónico puede hacerse a través de paquetes temáticos y también con una modalidad de “pick and choose” de elegir individualmente, pero el precio de esta segunda opción es bastante más alta.

En el caso de que pudiera interesar algo, podemos hacer una oferta y remitir los listados necesarios.

Estamos también empezando a hacer tratos con otras editoriales como WOODHEAD (www.woodheadpublishing.com), BRILL (www.brill.nl) u OXFORD University Press, pero todavía no hemos concretado ni ofrecido nada de ellas.

E. ALERTA BIBLIOGRÁFICA

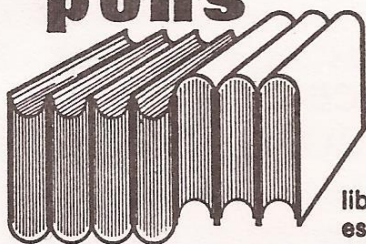


LIBRERO A LA VIEJA USANZA

LA LIBRERIA

Manual de gestión

pons



librería
especializada

DICIEMBRE-88

P.º Fernando el Católico, 37
Telfs. (976) 55 49 20 y 35 90 37 - Télex 58803 LPNS
50006 ZARAGOZA

LA LIBRERIA

Manual de gestión

CEGAL

**CONFEDERACION ESPAÑOLA DE GREMIOS
Y ASOCIACIONES DE LIBREROS**

1988

AUTORES:

Fernando Cendán Pazos

Licenciado en Ciencias Políticas y Económicas, Jefe del Departamento de Ferias y Exposiciones del Centro del Libro y de la Lectura.

Joaquín Díaz Gómez

Economista, Director Gerente de Díaz de Santos, S.A.

José M.^a Hernández Martínez

Dr. Ingeniero Agrónomo, Diplomado EOI, Diplomado CIHEAM, Director Gerente de Mundi-Prensa Libros, S.A.

Hermann Nahm

Librero, Gerente de Librería Herder de Barcelona.

Carlos Pascual del Pino

Librero, Licenciado en Filosofía, Diplomado Escuela de Librería de Madrid, Gerente de Marcial Pons.

Juan Francisco Pons León

Librero, Director-Propietario de Librería Pons de Zaragoza.

Alberto Rodríguez de Rivera

Licenciado en Derecho, Secretario General de CEGAL.

Precio CON IVA: 2.500,– ptas.

INDICE

CAPITULO I.- EL LIBRO

El libro. Sus partes. Clasificación de los libros impresos.— Concepto y clases de ediciones.— Breve historia del Libro.— Análisis y evolución de la producción editorial española: Titulos de libros y folletos. Primeras ediciones. Materias. Tiradas. Traducciones. Lenguas de publicación. Precios. Distribución geográfica.— El comercio exterior: Exportación. Importación.

CAPITULO II.- EL LOCAL (El escenario)

Emplazamiento y localización.— Superficie y características.— Mobiliario. Escaparates: El Interior del local. La infraestructura. Techos. Mobiliario. Rotulación. Iluminación. Oficinas y almacén.— Seguridad y robos.— Resumen práctico.

CAPITULO III.- MARCO JURIDICO, DEONTOLOGICO E INSTITUCIONAL

El Marco jurídico: La ley del libro. Normativa complementaria. Usos y costumbres.— El Marco deontológico: La Carta del Libro. El Decálogo del Librero.— El Marco institucional: Público. *Administración central*: Dirección General del Libro y Bibliotecas. *Comunidades autónomas*: Unidades administrativas. *Administración provincial y local*. Privado: *Ambito nacional*: Asociaciones y Federaciones. Cámaras del Libro. La Confederación Española de Gremios y Asociaciones de Libreros (CEGAL). *Ambito internacional*: El Grupo de Asociaciones de Libreros de la CEE (GALC). La Federación Internacional de Libreros (FIL).

CAPITULO IV.- EL LIBRERO

El Personal de librería. Formación y calidad humana. Formación humana. Información bibliográfica. Publicidad, promoción, marketing. Organización y gestión comercial. Nuevas tecnologías aplicadas a la información.— Selección y contratación del personal.— Organización del trabajo. Función comercial. Función Administrativa.— ¿Qué es ser librero?

CAPITULO V.- LOS PROVEEDORES.

Editores y distribuidores.— Relaciones Editor-Librero.— Relaciones Distribuidor-Librero.— Ferias Profesionales.— Repertorios bibliográficos.— Guías profesionales.— Catálogos Editoriales.

CAPITULO VI.- LOS CLIENTES

Zona de clientela. Determinación. Censo de población. Mercado Potencial. La competencia.— Orientación de la Librería. Librerías generales. Librerías especializadas. Libros antiguos y de Lance.—

Importación-Exportación de libros: Importación. Exportación.— Publicaciones periódicas y seriales.— Otros servicios: Servicio de búsqueda bibliográfica. Gestión de microformas, "CD-ROM" y "Software". La información bibliográfica/catálogos y boletines.— Catalogación: Sistemas y normas.— Sistemas de ventas: Cuentas de librería. Ventas a Instituciones. Tarjetas de crédito.

CAPITULO VII.- LA PUBLICIDAD: ASPECTOS GENERALES Y SU UTILIZACION EN LA EMPRESA LIBRERA

Introducción.— La publicidad dentro del marco general del marketing.— Introducción a la publicidad.— La práctica de la publicidad: Análisis de la situación comercial. Establecimiento de la política publicitaria. Realización de la publicidad. Control de la publicidad.— Medios o soportes: Mass media: prensa, televisión, radio, cine, publicidad exterior. Otros medios: publicidad directa, ferias y exposiciones, publicidad en el producto, otros.— La publicidad del libro.— La publicidad y promoción realizada por la librería: Librería pequeña y mediana. Librería grande. Librería especializada.

CAPITULO VIII.- ORGANIZACION Y GESTION COMERCIAL

El Stock: Definición. Características. Diferentes clases de Stock. *Stock 1, Stock 2, Stock 3.*— Las compras: Servicio de novedades: *Automático. Preselectivo.* Compras en firme. Depósitos. Descuentos: *Descuento base. Descuento por criterios cuantitativos. Descuento por criterios cualitativos.*— Los pedidos: Pedidos de reposición. Pedidos temporales o de estación. Pedidos de clientes.— Formas de solicitar un libro: Teléfono. Télex y telefax. Orden de pedido normalizada. Telepedido. El representante editorial.

CAPITULO IX.- GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA.

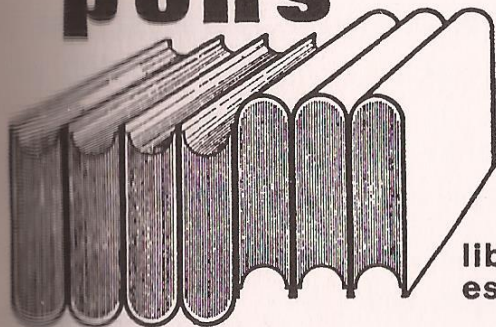
Contabilidad: Sistemas de Contabilidad. Registros de Compras. Registro de Ventas. Gastos Generales. Sistemas de Valoración de Inventarios, etc. Balance y Cuenta de Explotación.— Análisis económico y financiero. Balance y Cuenta de Explotación. Ratios. Estado de origen y aplicación fondos. Rentabilidad y fuentes financieras.— Previsión de ventas: Balance y Cuenta Explotación Previsional. Control y Seguimiento Ventas. TAM.

CAPITULO X.- LA INFORMATICA

El coste del ordenador y su mantenimiento.— Coste de los programas: Adquisición de un paquete cerrado de librería. Encargo de nuestros propios programas. Confección de programas en nuestra propia empresa.— Bibliografía.

F. PRIMER BOLETÍN DE MATEMÁTICAS
(1979)

pons



**librería
especializada**

PASEO FERNANDO EL CATOLICO, 37 y 41 - TELEFONO 25 49 20 ZARAGOZA - 6

Enero/Febrero - 1979

BIBLIOGRAFIA MATEMATICA

- K. E. ATKINSON—*An introduction to numerical analysis.*
Rústica - 587 págs. - 1978 1.500 pts.
- J.M. BACHAR—D.H. HADWIN (eds)—*Hilbert Space operators. (Proceedings
California State University, Long Beach, June 1977)*
Rústica - 185 págs. - 1978 1.060 pts.
- M.L. BALINSKI—A.J. HOFFMAN—(eds)—*Polyhedral combinatorics.
(Dedicated to the memory of D. R. Fulkerson)*
Rústica - 230 págs. - 1978 2.220 pts.
- J. C. BURKILL—*A first course in mathematical analysis.*
Rústica - 186 pags. - 1978 900 pts.
- M. CAPOBIANCO—J.C. MOLLUZZO—*Examples and counterexamples
in graph theory.*
Tela - 260 págs. - 1978 2.300 pts.
- S.H. CHASEN—*Geometric principles and procedures for computer
graphic applications*
Tela - 235 págs. - 1978 1.750 pts.
- S.s. CHERN—*Selected papers of Shiing-shen Chern*
Tela - 475 págs. - 1978 2.400 pts.
- P.J. FEINSILVER—*Special functions, probability semigroups
and Hamiltonian flows.*
Rústica - 110 págs. - 1978 1.000 pts.
- W. FULKS—*Advanced Calculus. An introduction to analysis.
(third edition)*
Tela - 730 págs. - 1978 2.500 pts.

- T.R. GILDERSLEEVE—*Successful Data Processing system analysis.*
Tela - 308 págs. - 1978 2.200 pts.
- R. J. GOULT—*Applied linear algebra.*
Tela - 196 págs. - 1978 1.750 pts.
- C. H. GREENSTEIN—*Dictionary of logical terms and symbols.*
Tela - 188 págs. - 1978 1.900 pts.
- E. GROSSWALD—*Bessel Polynomials.*
Rústica - 182 págs. - 1978 1.000 pts.
- T. HUSAIN—S.M. KHALEELULLA—*Barrelledness in Topological and ordered vector spaces.*
Rústica - 250 págs. - 1978 1.500 pts.
- G. KALLIANPUR—D. KOLZOW (eds)—*Measure theory applications to stochastic analysis (Proceedings, Oberwolfach Conference, Germany - July 3-9, 1977)*
Rústica - 258 págs. - 1978 1.200 pts.
- M.B. KATZ—*Questions of uniqueness and resolution in reconstruction from projections*
Rústica - 175 págs. - 1978 1.200 pts.
- U. KELLHAMER—K. UBERLA (eds)—*Long terms studies on Side effects of contraception. State and Planing. (Symposium, Munich 1977)*
Rústica - 240 págs. - 1978 1.300 pts.
- P. LELONG—H. SKODA (eds)—*Séminaire Pierre Lelong Henri Skoda (Analyse) (Année 1976-1977)*
Rústica - 334 págs. - 1978 1.650 pts.
- L.A. LEVENTHAL—*Introduction to microprocessors: Software, Hardware and programming.*
Tela - 625 págs. - 1978 2.900 pts.
- N. MAC DONNARD—*Time Lags in Biological models.*
Rústica - 112 págs. - 1978 900 pts.
- R.J. McQUAKER—*Computer choice - A manual for the practitioner*
Tela - 170 págs. - 1978 3.600 pts.
- M MACHTEY—P. YOUNG—*An introduction to general theory of algorithms.*
Tela - 263 págs. - 1978 2.100 pts.

P. MALLIAVIN— <i>Geometría diferencial intrínseca.</i> Rústica - 295 págs. - 1978 (reimpresión)	700 pts.
B.L. MASSART—A. DIJSTRA - y otros— <i>Evaluation and optimization of laboratory methods and analytical procedures.</i> (<i>A survey of statistical and mathematical techniques</i>). Tela - 595 págs. - 1978	5.600 pts.
A.J. MOSES— <i>The Practicing Scientist's Handbook (A guide for Physical and Terrestrial Scientists and Engineers).</i> Tela - 1.295 págs. - 1978	6.750 pts.
J. MUÑOZ DIAZ— <i>Curso de teoría de funciones I.</i> Rústica - 388 págs. - 1978	800 pts.
F.J. MURRAY— <i>Applied mathematics - An intellectual orientation.</i> Tela - 220 págs. - 1978	3.200 pts.
M.F. NEWMAN (editor)— <i>Topics in algebra. (Proceedings, 18th Summer Research Institute of the Australian Mathematical Society-Canberra, January 9-February 17, 1978)</i> Rústica - 230 págs. - 1978	1.200 pts.
G. A. OGDIN— <i>Microcomputer desing.</i> Rústica - 190 págs. - 1978	1.100 pts.
B.L. SALAS—E. HILLE— <i>Calculus - One and several variables with analytic geometry. (Third edition)</i> Rústica - 880 págs. - 1978	1.700 pts.
N.V. SMIRNOV—I. DUNIN—BARKOWSKJ— <i>Cálculo de probabilidades y estadística matemática.</i> Rústica - 580 págs. - 1979	900 pts.
A. SZABO— <i>The Beginnings of Greek Mathematics.</i> Tela - 360 págs. - 1978	4.400 pts.
R.J. THIERAUF— <i>Distributed processing systems.</i> Tela - 305 págs. - 1978	1.900 pts.
N.R. ULLMAN— <i>Elementary statistics - An applied approach.</i> Rústica - 370 págs. - 1978	1.100 pts.

NOTA.- Estos precios están sujetos a variaciones de origen y a fluctuaciones de las monedas. Se avisaría previamente en caso de modificación.

Amici Liber



Ex Omnibus

**G. BOLETÍN DE BIBLIOGRAFÍA
Y BIBLIOFILIA (2007)**



Trésor des puvres
Arnau de Vilanova
(Lyon 1567)

BIBLIOGRAFIA Y BIBLIOFILIA-47

OCTUBRE-2007

Tfno.:
976-550105
976-359037
976-554920
Fax:
976-356072

PONS
•LIBRERIA•

Librería Pons S.L.
C/ Félix Latassa, 33
50006 Zaragoza (Spain)
P.O. Box 10348

e-mail:
pedidos@libreriapons-zaragoza.com
admon@libreriapons-zaragoza.com
promedit@libreriapons-zaragoza.com
http:
[//www.libreriapons-zaragoza.com](http://www.libreriapons-zaragoza.com)

NOTAS IMPORTANTES

- 1) Los precios mencionados en este Boletín incluyen el I.V.A., que descontaremos en los envíos para Canarias, Ceuta y Melilla.
- 2) No podremos aceptar devoluciones de libros pedidos en firme, sin previa consulta.
- 3) Nuestros precios están sujetos a modificaciones por parte de los editores y a las fluctuaciones monetarias en los títulos editados en el extranjero.
- 4) Recuerden que estamos a su servicio para cualquier consulta o duda que deseen plantearnos.

ISSN: 1133-0074
Depósito Legal: Z-572-93

Imprime: Gráficas Pellicer
Teléfono: 976 34 47 69

BIBLIOLIB - 47

Estimados lectores:

Los libros que se publican cada año tratan de muchos temas. Algunos de ellos están relacionados con el propio mundo del libro, tanto por su continente como por su contenido.

Hay libros que tratan sobre los elementos directos de su proceso vital: Se refieren a los autores, a los editores, a los impresores, a los distribuidores, a los libreros...etc. En otros libros, los protagonistas son los estudiosos dedicados a la Historia del Libro, la Imprenta y sus elementos vinculados. No podemos olvidarnos de las técnicas y tecnologías empleadas para su realización; menos aún de las personas cuyos cometidos se sitúan en los prolegómenos del libro, como los agentes literarios, los traductores, los ilustradores, los diseñadores....etc. Injusto sería no citar a otras profesiones cercanas al mundo del libro, aunque no están directamente vinculadas a la cadena de su producción, como los grabadores, los encuadernadores...etc.

Destacado lugar merecen las bibliotecas, sin cuya noble y eficaz tarea no podríamos disfrutar de los libros actuales y menos aún de los ya históricos. Dentro de los bibliotecarios existen especialistas, como los catalogadores, los bibliógrafos y los restauradores de los posibles daños sufridos por el libro.

Estirando un poquito el argumento, podemos vincular a estas profesiones a los filósofos que se dedican a profetizar la desaparición del libro en su formato impreso y a los que anuncian precisamente lo contrario. Añadiremos a los sociólogos que hacen estudios culturales de los ciudadanos y las naciones, según las tendencias de sus lecturas y a los profesores que se sirven de los libros para preparar sus clases. Bien venidos sean los archiveros y los documentalistas, profesiones indispensables para este mundo en el que la Gestión del Conocimiento se ha convertido en uno de los motores del desarrollo.

Luego de leer los párrafos anteriores, podríamos llegar a la conclusión de que en torno al Libro estamos muchas personas y profesiones que creemos que el libro es - junto con la rueda y el lenguaje - el avance más glorioso descubierto por el *Homo Sapiens*. Su tecnología es sencilla y en eso basa su permanencia. Sabemos que compartirá espacio con otros elementos de la información, más o menos próximos al libro, pero seguirá siendo durante siglos un elemento indispensable para el *Homo Technologicus* (perdón por el Latín incorrecto).

En esa certeza les ofrecemos muchos libros sobre los documentos, los libros, las bibliotecas y demás materias afines. Unos han llegado recientemente a nuestras manos y los otros son como *vino añejo en odres nuevos*.

Tenemos también una pequeña sección de libros antiguos, raros y curiosos, que ofrecemos selectivamente, título a título y cliente a cliente. Bastará con que nos lo hagan saber, si quieren Ustedes recibir nuestras alertas bibliográficas. Por favor, indiquen las materias de su interés.

Cordiales saludos,

Juan F. Pons

- N. 1 ABAD GARCIA, M^a Francisca**
Evaluación de la calidad de los sistemas de información.
Madrid , 202 pags. 2005. Rústica .
Bibliografía, p. € 16,00
- N. 2 ABADAL FALGUERAS, Ernest**
Bases de datos documentales: características, funciones y método / Ernest Abadal Falgueras, Lluís Codina Bonilla.
Madrid , 220 pags. 2005. Rústica .
Bibliografía, p. € 16,00
- N. 3 ACTIS, Beatriz**
¿Qué, cómo y para qué leer? Un libro sobre libros.
Sevilla , 118 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p. € 11,50
- N. 4 ADAM, Renaud (Editor)**
Bibliotheca Lipsiana Bruxellensis: les livres de Juste Lipse conservés à la Bibliothèque Royale de Belgique.
Bruselas , 275 pags. 2007. Rústica .
Indices. € 37,00
- N. 5 ALADRO VICO, Eva**
Teoría de la información y la comunicación efectiva.
Madrid , 238 pags. 1998. Rústica .
Bibliografía, p. 231-238. € 17,97
- N. 6 ALBALA, Paloma (Compiladora)**
Obras clásicas para el estudio de la antigua Oceanía Española: CD-ROM.
Madrid , 2001. . € 180,30
- N. 7 ALBERICH PASCUAL, Jordi**
Grafismo multimedia: comunicación, diseño, estética.
Barcelona , 95 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p. € 10,00
- N. 8 ALBERICH PASCUAL, Jordi (Coordinador)**
Comunicación audiovisual digital: nuevos medios, nuevos usos, nuevas formas.
Barcelona , 256 pags. 2005. Rústica .
Bibliografía, p. € 19,70
- N. 9 ALBERRO, Manuel**
Paradigmas de la cultura y la mitología célticas: ilustrados con sagas.
Gijón , 488 pags. 2006. Rústica .
Bibliografía, p. € 30,00
- N. 10 ALCOPA LOPEZ, Antonio**
Historia de la tecnología de la información impresa: II: de la prensa a la rotativa.
Madrid , 143 pags. 2001. Rústica .
Ilustrado. Bibliografía, p. 139-143. € 13,00
- N. 11 ALFONSO**
Alfonso Reyes digital: obras completas y dos epistolarios: DVD.
Madrid , 2002. . € 108,00
1 DVD.

- N. 12 **ALONSO ERAUSQUIN, Manuel**
El libro en un libro: primer medio de comunicación de masas.
Madrid , 256 pags. 2004. Rústica .
€ 17,80
- N. 13 **ALVAR EZQUERRA, Alfredo**
Textos clásicos para la Historia de Madrid: CD-ROM.
Madrid , 2000. .
1 CD-ROM.
€ 180,30
- N. 14 **ALVAR, Carlos (Director)**
Gran enciclopedia cervantina: Vol. II: Auden-Casa de los celos.
Madrid , 1.041 pags. 2006. Encuadernado .
€ 45,00
- N. 15 **ALVAR, Carlos (Director)**
Gran enciclopedia Cervantina: Vol. I: A buen bocado-Aubigné.
Madrid , 924 pags. 2005. Encuadernado .
€ 45,00
- N. 16 **ALVAR, Carlos (Director)**
Gran enciclopedia cervantina: Vol. III: Casa de Moneda - Cueva, Juan de la.
Madrid , 1.056 pags. 2006. Encuadernado .
Bibliografía, p.
€ 45,00
- N. 17 **ALVAR, Carlos (Director)**
Gran enciclopedia cervantina: Vol. IV: Cueva de Montesinos - Entrelazamiento.
Madrid , 1.100 pags. 2007. Encuadernado .
€ 45,00
- N. 18 **ALVAREZ DE MIRANDA, Pedro (Compilador)**
Lexicografía española peninsular: diccionarios clásicos: 2 CD-ROMS.
Madrid , 1998. .
2 CD-ROMS.
€ 301,00
- N. 19 **ALVAREZ RAMOS, Miguel Angel**
Los viajes literarios de Pascual de Gayangos (1850-1857) y el origen de la archivística española moderna / Miguel Angel Alvarez Ramos, Cristina Alvarez Millán.
Madrid , 508 pags. 2007. Rústica .
Indices. Bibliografía, p.
€ 35,00
- N. 20 **ANALES**
Anales del Museo Nacional de Antropología e Historia de México: edición completa (1877-1977): CD-ROM.
Madrid , 2002. .
1 CD-ROM.
€ 360,00
- N. 21 **ANDRES-GALLEGO, José**
Tratados Internacionales de España 1598-1700: CD-ROM.
Madrid , 2000. .
1 CD-ROM.
€ 180,30
- N. 22 **ANDRES-GALLEGO, José**
Tratados Internacionales de España 1700-1902: CD-ROM.
Madrid , 2000. .
1 CD-ROM.
€ 180,30
- N. 23 **ANDRES-GALLEGO, José**
Textos clásicos para la historia del Reino de Navarra: CD-ROM.
Madrid , 1998. .
1 CD-ROM.
€ 180,30

- N. 24 ANDRES-GALLEGO, José (Compilador)**
La iglesia en España: textos históricos: CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 180,00
1 CD-ROM.
- N. 25 ANDRES-GALLEGO, José (Coordinador)**
Nuevas aportaciones a la historia jurídica de Iberoamérica: CD-ROM.
Madrid , 2000. . € 90,00
1 CD-ROM.
- N. 26 ANDRES-GALLEGO, José (Editor)**
Archivo Gomá: documentos de la Guerra Civil: Tomo I: Julio-Diciembre de 1936 / edición de José Andrés-Gallego y Antón M. Pazos.
Madrid , 589 pags. 2001. Rústica . € 40,72
- N. 27 ANDRES-GALLEGOS, José (compilador)**
Textos clásicos sobre los primeros Borbones hispanos: CD-ROM.
Madrid , 2001. . € 180,30
1 CD-ROM.
- N. 28 ANDREU FELIPE, Isabel**
1.022 preguntas para oposiciones en biblioteconomía, documentación y archivística: test de exámenes oficiales.
Murcia , 178 pags. 2007. Rústica . € 36,00
- N. 29 ANGLO-HISPANA**
Anglo-Hispana: cinco siglos de autores, editores y lectores entre España y el Reino Unido.
Madrid , 107 pags. 2007. Rústica . € 20,00
Ilustrado. Indices.
- N. 30 ANTROPOLOGIA**
Antropología e historia latinoamericana: fondo bibliográfico de Abya Yala (Ecuador): CD-ROM.
Madrid , 1996. . € 150,00
1 CD-ROM.
- N. 31 ANUARIO**
Anuario de Estudios Americanos: edición integra: Vols. I-LIII (1944-1996): fondo editorial del CSIC: CD-ROM.
Madrid , 1997. . € 288,00
1 CD-ROM.
- N. 32 APARISI LAPORTA, Luis Miguel**
Villa de Madrid (Revista): volúmenes 1 al 108, índices: temático, autores y alfabético.
Madrid , 137 pags. 2006. Rústica . € 16,64
- N. 33 ARACIL VOLTES, Vicente**
Introducción a la investigación científica: ensayo sobre la elaboración de una tesis doctoral.
Las Palmas , 199 pags. 2005. Rústica . € 14,56
Bibliografía, p.
- N. 34 ARANDA, Daniel**
Guión audiovisual / Daniel Aranda, Fernando de Felipe.
Barcelona , 222 pags. 2006. Rústica . € 18,00
Bibliografía, p.

- N. 35 ARCHIVO DE LA CORONA DE ARAGON**
Mapas y planos (siglos XV-XX): catálogo e imágenes: CD-ROM.
Madrid , 2001. .
1 CD-ROM. € 120,00
- N. 36 ARCHIVO NACIONAL**
Archivo Nacional de Costa Rica: Guía del fondo documental Corte de Justicia Centroamericana (1908-1918).
Toledo , 94 pags. 2000. Rústica .
Indices. € 8,61
- N. 37 ARIAS MONTANO, Benito**
Correspondencia conservada en el Museo Plantin-Moretus de Amberes: 2 vols. / edición a cargo de Antonio Dávila Pérez.
Zaragoza , 968 pags. 2002. Rústica .
Indices. Bibliografía, p. € 70,00
- N. 38 ARNAU RIVED, Pilar**
Documentación: hitos históricos: Precedentes: Dewey: Otlet: Fid. 2ª ed.
Madrid , 374 pags. 2005. Rústica .
Bibliografía, p. € 42,64
- N. 39 ARNAU RIVED, Pilar**
Cerebro mundial = Biografía de H.G. Wells.
Madrid , 322 pags. 2005. Rústica .
Bibliografía, p. € 18,00
- N. 40 ARRIOLA NAVARRETE, Oscar**
Evaluación de bibliotecas: un modelo desde la óptica de los sistemas de gestión de calidad.
Buenos Aires , 128 pags. 2006. Rústica .
Bibliografía, p. € 19,70
- N. 41 ASIN REMIREZ DE ESPARZA, Francisco (compilador)**
Textos clásicos para la historia del Reino de Aragón: 3 cd-roms.
Madrid , 2001. .
3 CD-ROMS. € 391,00
- N. 42 ASSUNÇÃO, Fernando (Compilador)**
Textos clásicos para la historia de Uruguay: CD-ROM.
Madrid , 2001. . € 180,30
- N. 43 AUXILIARES**
Auxiliares de biblioteca: Universidad de Zaragoza: programa general: programa específico.
Madrid , 400 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p. € 37,50
- N. 44 AYUSO GARCIA, Mª Dolores**
La innovación en España y la Unión Europea: tipología, fuentes y sistemas / Mª Dolores Ayuso García, Mª José Ayuso Sánchez.
Murcia , 196 pags. 2003. Rústica .
Bibliografía, p. € 16,00
- N. 45 BAASNER, Frank (Director)**
Doscientos críticos literarios en la España del siglo XIX.
Madrid , 900 pags. 2007. Encuadernado .
Bibliografía, p. € 55,00

- N. 46 BAKER, Nicholson**
Double fold: libraries and the assault on paper.
Nueva York , 370 pags. 2002. Rústica .
Ilustrado. Indices. Bibliografía, p. € 16,00
- N. 47 BALLART HERNANDEZ, Josep**
Manual de museos.
Madrid , 245 pags. 2007. Rústica .
Ilustrado. Bibliografía, p. € 21,00
- N. 48 BARRAGAN RAMOS, Rafael F.**
Iniciación a la arqueología y museología.
Badajoz , 126 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p. € 11,95
- N. 49 BARRENA, Pablo**
Libros infantiles y juveniles para hacer buenos lectores / Pablo Barrena... [et al].
Madrid , 111 pags. 2000. Rústica .
Indices. € 12,50
- N. 50 BARROSO VILLAR, Julia**
Arte actual en Asturias: un patrimonio en curso / Julia Barroso Villar, Natalia Tielve García.
Gijón , 406 pags. 2005. Rústica .
Ilustrado. Bibliografía, p. € 28,00
- N. 51 BECEIRO, Isabel**
Libros, lectores y bibliotecas en la España medieval.
Murcia , 658 pags. 2007. Rústica .
Ilustrado. Bibliografía, p. € 35,00
- N. 52 BELLIDO GANT, María Luisa (Editora)**
Aprendiendo de Latinoamérica: el museo como protagonista.
Gijón , 381 pags. 2007. Rústica .
Ilustrado. Bibliografía, p. € 42,00
- N. 53 BELLO JIMENEZ, Víctor M.**
El hilo de Ariadna: guía de procedimientos para la adecuación y puesta en servicio del archivo municipal.
Las Palmas , 133 pags. 2005. Rústica .
Bibliografía, p. € 14,56
- N. 54 BELLO, Andrés**
Andrés Bello digital: CD-ROM.
Madrid , 2002. .
1 CD-ROM. € 181,00
- N. 55 BENITO, Miguel**
Sistemas de clasificación: manual de aprendizaje de la Clasificación Decimal Universal y breve introducción a la Clasificación Decimal de Dewey.
Boras , 126 pags. 1999. Rústica .
€ 17,43
- N. 56 BERNAL, Antonio-Miguel**
Textos clásicos para la Historia de Andalucía: CD-ROM.
Madrid , 2000. .
1 CD-ROM. € 180,30

- N. 57 BIBLIOTECA**
Biblioteca digital de clásicos cubanos: orígenes del pensamiento cubano I: CD-ROM.
Madrid , 2002. .
1 CD-ROM. € 60,00
- N. 58 BIBLIOTECAS**
Bibliotecas Públicas: textos legales de los Países de la Unión Europea; edición a cargo de Jorge Ignacio García
Madrid , 314 pags. 1998. Rústica .
Indices. € 12,50
- N. 59 BOEGLIN, Martha**
Leer y redactar en la universidad: del caos de las ideas al texto estructurado.
Sevilla , 217 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p. € 16,00
- N. 60 BOEHMER, Edward**
Bibliotheca Wiffeniana.
Pamplona , 822 pags. 2007. Rústica .
Edición facsímil del año 1904, Strassbourg. € 59,90
- N. 61 BOLETIN**
Boletín de Archivo General de la Nación de México: DVD.
Madrid , 2002. .
EDICION EN CD-ROM: 150,00 Euros. € 180,00
- N. 62 BOLETIN**
Boletín de la ANABAD: 1950-2000: CD-ROM.
Madrid , 2003. .
2 CD-ROMS. € 30,00
- N. 63 BOLETIN**
Boletín de la Biblioteca de Menéndez Pelayo (1919-1995): 3 CD-ROMS.
Madrid , 1999. .
3 CD-ROMS. € 210,00
- N. 64 BONET, Juan Manuel**
Diccionario de las vanguardias en España: 1907-1936. 3ª ed.
Madrid , 654 pags. 2007. Encuadernado .
Ilustrado. € 50,00
- N. 65 BORDEJE Y MORENCOS, F. Fernando de**
Galería de personajes españoles.
Madrid , 710 pags. 2007. Rústica .
Indices. € 40,00
- N. 66 BORGÑOÑOS MARTINEZ, Maria Dolores**
Cómo redactar referencias bibliográficas en un trabajo de investigación.
Madrid , 101 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p. € 15,60

- N. 67 BOYD RAYWARD, W.**
El universo de la información: la obra de Paul Otlet sobre Documentación y Organización Internacional. 2ª ed.
Madrid , 597 pags. 1999. Rústica . € 36,88
Índices. Bibliografía, p.
- N. 68 BOYD RAYWARD, W.**
Hasta la documentación electrónica / W. Boyd Rayward, Pilar Arnau Rived. 2ª ed.
Madrid , 387 pags. 2005. Rústica . € 40,56
Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 69 BRAVO SANCHEZ, Lourdes (Compiladora)**
Biobibliografías españolas: Toreros: CD-ROM.
Madrid , 2003. . € 180,00
1 CD-ROM.
- N. 70 BRAVO SANCHEZ, Lourdes (Compiladora)**
Biobibliografías españolas: Músicos: CD-ROM.
Madrid , 2003. . € 180,00
1 CD-ROM.
- N. 71 BRUMLEY, Rebecca**
The reference librarian's: policies, forms, guidelines and procedures handbook.
Nueva York , 339 pags. 2004. Rústica . € 131,50
- N. 72 BUENO VIEIRA, Guaracy José**
Impacto tecnológico y arquitectura en bibliotecas.
Buenos Aires , 222 pags. 2006. Rústica . € 22,40
Bibliografía, p.
- N. 73 BUITRAGO, Alberto**
Diccionario del origen de las palabras / Alberto Buitrago, J. Agustín Torijano.
Madrid , 506 pags. 2007. Rústica . € 13,50
Bibliografía, p.
- N. 74 BUITRAGO, Alberto**
Diccionario de dichos y frases hechas.
Madrid , 982 pags. 2007. Rústica . € 15,90
- N. 75 CAJAL ORTEGA, Rosanna**
Taller de encuadernación y manipulados de papel y cartón.
Madrid , 132 pags. 2006. Rústica . € 10,00
Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 76 CALAF MASACHS, Roser (Coordinador)**
Museos de arte y educación: construir patrimonios desde la diversidad.
Gijón , 453 pags. 2007. Rústica . € 39,00
Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 77 CAMACHO ESPINOSA, José Antonio**
La biblioteca escolar en España: pasado, presente... y un modelo para el futuro.
Madrid , 252 pags. 2004. Rústica . € 9,80
Bibliografía, p.

- N. 78 CANTERA ORTIZ DE URBINA, Jesús**
Diccionario de fraseología española: locuciones, idiotismos, modismos y frases hechas usuales en español (su interpretación) / Jesús Cantera Ortiz de Urbina, Pedro Gomis Blanco.
Madrid , 429 pags. 2007. Encuadernado . € 35,00
- N. 79 CARRASCO Y SAYZ DEL CAMPO, Adolfo**
Icono-biografía del Generalato español.
Pamplona , 958 pags. 2007. Rústica . € 65,69
Edición facsímil del año 1901, Madrid, Cuerpo de Artillería.
- N. 80 CARRATALA DIEZ, Laura (Coordinadora)**
Nuevas perspectivas profesionales de las ciencias humanas.
Zaragoza , 105 pags. 2007. Rústica . € 10,00
- N. 81 CARRERAS MONFORT, César (Editor)**
Patrimonio cultural y tecnologías de la información y la comunicación: a la búsqueda de nuevas fronteras.
Cartagena , 250 pags. 2005. Rústica . € 14,56
Bibliografía, p.
- N. 82 CARRERAS MONFORT, César... [et al.]**
Patrimonio digital: un nuevo medio al servicio de las instituciones culturales.
Barcelona , 316 pags. 2005. Rústica . € 22,50
Glosario.
- N. 83 CARREÑO CARLON, José (Coordinador)**
Temas fundamentales de derecho de la información en Iberoamérica / José Carreño Carlón, Ernesto Villanueva.
Madrid , 186 pags. 1998. Rústica . € 36,06
- N. 84 CARREÑO VELAZQUEZ, Elvia**
Catálogo de incunables.
México , 209 pags. 2000. Rústica . € 36,00
- N. 85 CARTOGRAFIA**
Cartografía antigua del Ayuntamiento de Vitoria (1617-1950).
Vitoria , 285 pags. 2006. Encuadernado . € 60,00
Muy ilustrado. Va dentro de un estuche.
- N. 86 CASAS MOLINER, Quim**
Análisis y crítica audiovisual.
Barcelona , 150 pags. 2006. Rústica . € 16,00
Bibliografía, p.
- N. 87 CASTILLO GOMEZ, Antonio (Director)**
Senderos de ilusión: lecturas populares en Europa y América Latina (del siglo XVI a nuestros días).
Gijón , 485 pags. 2007. Rústica . € 30,00
Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 88 CASTILLO VIDAL, Jesús (Coordinador)**
E-información: integración y rentabilidad en un entorno digital: 10ª jornadas españolas de documentación: Santiago de Compostela, 9-11 de mayo de 2007, Palacio Municipal de Congresos y Exposiciones: FESABID 07.
Madrid , 460 pags. 2007. Rústica . € 42,00
Bibliografía, p.

N. 89 CATALOGO

Catálogo del Archivo Histórico de la Casa de la Moneda de México: CD-ROM.
México, 1999. .
1 CD-ROM.

€ 60,00

N. 90 CATALOGO

Catálogo de fondos antiguos: Archivo Eclesiástico de la Curia Metropolitana: San José, Costa Rica: CD-ROM.
Madrid, 2000. .
1 CD-ROM.

€ 60,00

N. 91 CATALOGO

Catálogo de normas UNE 2007.
Madrid, 1.640 pags. 2007. Rústica .

€ 37,50

N. 92 CATALOGOS

Catálogos: fondos antiguos de las bibliotecas La Recoleta, Seminario de San Jerónimo, Convento de la Merced, Convento de Santo Domingo (arequipa, Perú): CD-ROM.
Madrid, 2000. .
1 CD-ROM.

€ 60,00

N. 93 CATALOGOS

Catálogos bibliográficos: Fondo antiguo del Archivo y Biblioteca Nacionales de Bolivia: Fondo antiguo del Archivo-Biblioteca Arquidiocesanos, Monseñor Taborga de Sucre (Bolivia).
Madrid, 2003. .
1 CD-ROM.

€ 60,00

N. 94 CAUDET, Francisco

El exilio republicano en México: las revistas literarias (1939-1971).
Alicante, 769 pags. 2007. Rústica .
Índices.

€ 29,00

N. 95 CEBRIAN GONZALEZ, Carlos

Historia de la publicidad, 1900-1950: Tomo I.
Zaragoza, 381 pags. 2007. Rústica .
Ilustrado. Bibliografía, p.

€ 20,00

N. 96 CEBRIAN HERREROS, Mariano (Editor)

Blogs y periodismo en la red.
Madrid, 520 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p.

€ 45,00

N. 97 CELSO, Hugo de

Repertorio universal de todas las leyes destos reynos de Castilla
Madrid, 728 pags. 2000. Rústica .
Edición facsímil del año 1553, Medina del Campo, Juan María de Terranova y Iacome de Liarcari.
Hugo de CELSO (Cataluña, ¿?-¿?).

€ 60,10

N. 98 CERRATO ESCOBAR, Pedro José

Manual técnico de impresión offset.
Madrid, 373 pags. 2006. Encuadernado .
Ilustrado. Bibliografía, p.

€ 59,50

- N. 99 CHAIN NAVARRO, Celia**
Técnicas y métodos de recuperación de información.
Murcia , 251 pags. 2004. Rústica . € 16,00
Bibliografía, p.
- N. 100 CHAUDHURI, Bidyut B. (Editor)**
Digital document processing: major directions and recent advances.
Heidelberg , 464 pags. 2007. Encuadernado . € 84,00
Indices.
- N. 101 CLANCHY, John**
Cómo se hace un trabajo académico: guía práctica para estudiantes universitarios (2ª edición, aumentada) / John Clanchy y Brigid Ballard.
Zaragoza , 198 pags. 2000. Rústica . € 16,22
Bibliografía, p.
- N. 102 CLAVERIA, Carlos**
Reconocimiento y descripción de encuadernaciones antiguas.
Madrid , 256 pags. 2006. Rústica . € 14,04
- N. 103 CODERA Y ZAIDIN, Francisco**
Tratado de numismática árabe-española.
Valencia , 300 pags. 1995. Rústica . € 15,60
Edición facsímil del año 1879, Madrid, M. Murillo.
- N. 104 COHEN, Steven M.**
Keeping current: advanced internet strategies to meet librarian and patron needs.
Chicago , 97 pags. 2003. Rústica . € 43,00
Indices.
- N. 105 COLON, Hernando**
Abecedarium B = Supplementum: Edición Facsímil de los Manuscritos.
Madrid , 457-61 pags. 2001. Encuadernado . € 1.214,00
Estas dos obras constituyen el más importante índice bibliográfico elaborado por Hernando Colón.
- N. 106 CONCEPCIÓN SUAREZ, Julio**
Diccionario etimológico de toponimia asturiana.
Oviedo , 1.312 pags. 2007. Rústica . € 60,00
- N. 107 CONGRESO**
Congreso del Instituto de Historia del Derecho Indiano (Actas y Publicaciones): CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 60,00
1 CD-ROM.
- N. 108 CONNOR, Elizabeth (Editora)**
Evidence-based librarianship: case studies and active learning exercises.
Oxford , 170 pags. 2007. Rústica . € 66,00
Indices. Bibliografía, p.
- N. 109 CORONAS, Mariano**
Vocabulario aragonés de Labuerda-A Buerda (Sobrarbe).
Zaragoza , 141 pags. 2007. Rústica . € 15,00
- N. 110 CORREDOIRA Y ALFONSO, Loreto (Editora)**
La libertad de información: gobierno y arquitectura de internet.
Madrid , 244 pags. 2001. Rústica . € 31,25
Bibliografía, p.

- N. 111 CORREDOIRA Y ALFONSO, Loreto (Editora)**
 Los retos de la información en internet: las libertades de acceso y difusión.
 Madrid , 254 pags. 1999. Rústica . € 31,25
- N. 112 CORRIPIO, Fernando**
 Diccionario de ideas afines. 2ª ed.
 Madrid , 843 pags. 2007. Encuadernado . € 29,80
- N. 113 CORTES ALONSO, Vicenta... [et al.]**
 Los archivos españoles en el siglo XX: políticas archivísticas y producción bibliográfica: 2 vols.
 Madrid , 595 pags. 2006. Rústica . € 30,00
 Vol. I: políticas archivísticas en la España del siglo XX. Vol. II: bibliografía de archivos españoles,
 1930-2000.
- N. 114 CRUZ, María Jesús**
 Fondo documental del Hospital de la Misericordia: Archivo de la Diputación Provincial de Toledo: 6 vols.
 en 2 CD-ROMS.
 Madrid , 2004. . € 120,00
 2 CD-ROMS.
- N. 115 CRUZ, María Jesús**
 Fondo documental del Hospital de Santa Cruz de Toledo: Fondo documental del Nuncio de Toledo: CD-
 ROM.
 Madrid , 2003. . € 45,00
 1 CD-ROM.
- N. 116 CUADRADO ESCLAPEZ, Carmen**
 Protocolo y comunicación en la empresa y los negocios. 5ª ed.
 Madrid , 502 pags. 2007. Encuadernado . € 23,43
 Bibliografía, p.
- N. 117 CULTURA**
 Cultura escrita y sociedad: N.º 4, abril de 2007.
 Gijón , 270 pags. 2007. Rústica . € 30,00
- N. 118 CURSO**
 Curso de clasificación bibliográfica: fichas de materia y C.D.U.: 3 vols. 3ª reimpresión con correcciones.
 Madrid , 600 pags. 2006. Rústica . € 375,03
- N. 119 DANET, Brenda (Editora)**
 The multilingual internet: language, culture, and communication online.
 Oxford , 443 pags. 2007. Rústica . € 34,00
 Indices.
- N. 120 DANTAS SILVA, Leonardo Antonio (Compilador)**
 Obras clásicas para la historia de Brasil: CD-ROM
 Madrid , 1997. . € 180,00
 1 CD-ROM.
- N. 121 DAVILA PESSAGNO, María Inés**
 Tesauro de trabajo social. 2ª ed. act. y ampl.
 Bogotá , 188 pags. 2005. Rústica . € 48,00
 Bibliografía, p.

- N. 122 DELGADO ECHEVARRIA, Jesús (Coordinador)**
 BIVIDA: Biblioteca Virtual de Derecho Aragonés: DVD.
 Madrid , 2003. . € 780,00
 79p.+1CD-ROM+8DVD. Dividida en 7 series: 1. Fuentes: edic. históricas. 2. Fuentes: edic. contemporáneas. 3. Clásicos: S. XVI-XVIII. 4. Obras generales. 5. Monografías y artículos (S. XIX-XXI). 6. Obras auxiliares. 7. Alegaciones en Fuero y Derecho.
- N. 123 DELGADO GOMEZ, Alejandro**
 Normalización de la descripción archivística: introducción a Encoded Archivos Description (EAD). 2ª ed. corr. y act.
 Cartagena , 211 pags. 2005. Rústica . € 10,21
 Bibliografía, p.
- N. 124 DESCRIPCION**
 Descripción archivística codificada (EAD): directrices de aplicación: Vol. I.
 Madrid , 313 pags. 2000. Rústica . € 15,00
- N. 125 DESCRIPCION**
 Descripción archivística codificada (EAD): repertorio de etiquetas: vol. II.
 Madrid , 272 pags. 2000. Rústica . € 15,00
- N. 126 DIAZ PRESTEL, Mª Félix (Coordinadora)**
 Los archivos históricos provinciales de Castilla-La Mancha.
 Cuenca , 50 pags. 2007. Rústica . € 6,00
 Ilustrado.
- N. 127 DIAZ-TRECHUELO, María Lourdes (Compiladora)**
 Evangelización y Misiones en Iberoamérica y Filipinas: textos históricos (I): CD-ROM.
 Madrid , 2000. . € 180,30
- N. 128 DIAZ-TRECHUELO, María Lourdes (Compiladora)**
 Evangelización y Misiones en Iberoamérica y Filipinas: textos históricos (II): CD-ROM.
 Madrid , 2001. . € 180,30
- N. 129 DICCIONARIO**
 Diccionario Estudio Salamanca: DESAL (Secundaria y Bachillerato).
 Salamanca , 1.435 pags. 2007. Encuadernado . € 29,50
- N. 130 DOCUMENTO**
 El documento escrito y el documento fotográfico.
 Las Palmas , 145 pags. 2007. Rústica . € 12,48
- N. 131 DOMINGUEZ, Adolfo J.**
 Atlas histórico del mundo griego antiguo / Adolfo J. Domínguez, José Pascual.
 Barcelona , 308 pags. 2006. Rústica . € 18,00
 Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 132 DOMINGUEZ-GIL HURLE, Alfonso**
 Diccionario terminológico de las ciencias farmacéuticas: inglés-español, español-inglés.
 Barcelona , 1.092 pags. 2007. Encuadernado . € 59,00
- N. 133 DONOSO-CORTES, Ricardo**
 Joaquín Ibarra y Marín y su familia en cincuenta y tres partidas sacramentales y doce testamentos.
 Madrid , 235 pags. 2007. Rústica . € 12,48
 Ilustrado.

- N. 134 EL GHAZOUANI, Lahoucine**
Glosario español-árabe marroquí, árabe marroquí-español.
Murcia , 320 pags. 2007. Rústica . € 6,00
- N. 135 EL-MADKOURI, Mohamed**
Anaya bilingüe: español-árabe - árabe-español.
Madrid , 350 pags. 2007. Rústica . € 13,40
- N. 136 ELIZALDE, María Dolores (Compiladora)**
Obras clásicas para la historia de Manila: CD-ROM.
Madrid , 1998. . € 180,00
1 CD-ROM.
- N. 137 ENCISO RECIO, Luis Miguel**
Textos clásicos para la Historia de Castilla-León: I: CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 180,30
1 CD-ROM.
- N. 138 ENCISO RECIO, Luis Miguel**
Textos clásicos para la Historia de Castilla-León: II: CD-ROM
Madrid , 1999. . € 180,30
1 CD-ROM.
- N. 139 ESCOBAR CARBALLAL, Sarah T.**
Cotización de colecciones bibliotecarias: fundamentos y procedimientos para una valoración.
Buenos Aires , 185 pags. 2006. Rústica . € 24,50
Bibliografía, p.
- N. 140 ESCUELAS**
Escuelas: el tiempo detenido.
Zaragoza , 176 pags. 2007. Rústica . € 19,00
Ilustrado.
- N. 141 ESPEJO CALA, Carmen**
Historia de la comunicación escrita (de la prehistoria a la irrupción de la imprenta): notas para su estudio /
Carmen Espejo Cala, Juan Carlos Suárez Villegas.
Sevilla , 172 pags. 1998. Rústica . € 11,00
- N. 142 EUROPA**
The Europa world year book 2007: 2 vols. 48th edition.
Londres , 5.050 pags. 2007. Rústica . € 1.120,00
- N. 143 FAUS SEVILLA, Pilar**
La lectura pública en España y el Plan de Bibliotecas de María Moliner. Reimpresión de la 1ª edición,
1990.
Madrid , 154-52-16 pags. 2000. Rústica . € 12,50
Incluye facsímiles de: "Instrucciones para el servicio de pequeñas Bibliotecas". Valencia, 1937;
"Proyecto de bases de un Plan de organización general de bibliotecas del Estado". Valencia, 1939.
María Moliner (Paniza, Zaragoza, 1900-Madrid, 1981).
- N. 144 FELICIE SOTO, Ada Myriam**
Biblioteca pública, sociedad de la información y brecha digital.
Buenos Aires , 254 pags. 2006. Rústica . € 24,50
Bibliografía, p.

- N. 145 FERNANDEZ BAJON, María Teresa (Editora)**
Estudios de biblioteconomía y documentación: homenaje a la profesora María Rosa Garrido Arilla.
Madrid , 366 pags. 2004. Rústica . € 15,00
Bibliografía, p.
- N. 146 FERNANDEZ LERA, Rosa**
La imprenta Bedia (Santander, 1948-2004): una aproximación a sus impresos / Rosa Fernández Lera,
Andrés del Rey Sayagués.
Madrid , 256 pags. 2005. Rústica . € 30,00
- N. 147 FERNANDEZ VERDE, Dolores**
Comunicación: archivo de la información y operatoria de teclados.
Madrid , 313 pags. 2004. Rústica . € 20,50
- N. 148 FERNANDEZ ZAMORA, Ana**
Turismo y patrimonio cultural.
Jaén , 504 pags. 2007. Rústica . € 25,00
Ilustrado. Lleva 1 cd-rom. Bibliografía, p.
- N. 149 FERNANDEZ-PACHECO, Miguel "Puño"**
Mi libro, mi amor: COMIC.
30 pags. 2007. Encuadernado . € 10,00
- N. 150 FERRANDO, Ignacio**
Diccionario pocket español-árabe.
Barcelona , 581 pags. 2006. Rústica . € 12,95
- N. 151 FERREIRA DOS SANTOS, Vanda**
Biblioteca pública y desarrollo económico.
Buenos Aires , 187 pags. 2007. Rústica . € 24,50
Bibliografía, p.
- N. 152 FERRER GONZALEZ, José María**
Museos de Castilla-La Mancha / José María Ferrer González, Antonio Herrera Casado.
Guadalajara , 350 pags. 2006. Rústica . € 25,00
Ilustrado. Indices.
- N. 153 FONDO DOCUMENTAL**
Fondo Documental y Bibliográfico del Museo Naval y del Archivo General de la Marina: catálogos: CD-
ROM.
Madrid , 1997. . € 192,32
1 CD-ROM.
- N. 154 FONDOS**
Fondos documentales de los hospitales del Nuncio y Santa Cruz (Toledo): 1 CD-ROM.
Toledo , 2003. . € 45,00
- N. 155 FORMACION**
La formación en internet: guía para el diseño de materiales formativos.
Sevilla , 114 pags. 2005. Rústica . € 12,50
- N. 156 FOTOGRAFIA**
Fotografía y memoria: I Encuentro en Castilla-La Mancha, 2004.
Cuenca , 196 pags. 2006. Rústica . € 10,00
Ilustrado. Bibliografía, p.

- N. 157 FOX, Virginia**
Análisis documental de contenido: principios y prácticas.
Buenos Aires , 253 pags. 2005. Rústica . € 29,60
- N. 158 FRADEJAS, José Manuel (Compilador)**
Textos clásicos de cetrería, montería y caza: CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 180,30
1 CD-ROM.
- N. 159 FRANCO ALVAREZ, Guillermina**
Tecnologías de la comunicación.
Madrid , 326 pags. 2005. Rústica . € 24,00
Bibliografía, p.
- N. 160 FREIXES CASTRELO, Sergi**
Libros prohibidos: la vanguardia editorial desde principios del siglo XX hasta la Guerra Civil.
Barcelona , 176 pags. 2007. Encuadernado . € 35,50
- N. 161 FURTADO, José Afonso**
El papel y el píxel: de lo impreso a lo digital: continuidades y transformaciones.
Gijón , 109 pags. 2007. Rústica . € 22,00
Bibliografía, p.
- N. 162 GAMA RAMIREZ, Miguel**
El libro electrónico en la universidad: testimonios y reflexiones.
Buenos Aires , 117 pags. 2006. Rústica . € 16,40
Bibliografía, p.
- N. 163 GAMBRA, Rafael**
Rafael Gamba digital: obra completa: CD-ROM.
Madrid , 2002. . € 181,00
1 CD-ROM.
- N. 164 GARBISU BUESA, Margarita**
Índices de "La Estafeta Literaria" (1944-2001): contenidos literarios de la revista / Margarita Garbisu Buesa, Montserrat Iglesias Berzal.
Madrid , 309 pags. 2005. Rústica . € 25,00
Lleva 1 cd-rom con el índice cronológico.
- N. 165 GARCIA ALVAREZ, Alejandro (Compilador)**
Textos clásicos de la historia de Cuba / Alejandro García Alvarez y Luis Miguel García Mora (Compiladores): CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 180,00
1 CD-ROM.
- N. 166 GARCIA AÑOVEROS, Jesús María (Compilador)**
Textos clásicos para la historia de Centroamérica: CD-ROM.
Madrid , 2001. . € 180,30
- N. 167 GARCIA CABRERA, Juan Carlos**
Textos clásicos sobre la historia de Cuzco.
Madrid , 2002. . € 180,30
1 CD-ROM.

N. 168 GARCIA EDO, Vicent

EL tesoro de la Remembrancia: manuscritos, libros raros y mapas antiguos de la Universitat Jaume I: siglos XII a XIX / Vicent García Edo, Rosa Gómez Albiñana.
Castellón , 145 pags. 2006. Encuadernado . € 50,00
Muy ilustrado.

N. 169 GARCIA EJARQUE, Luis

La formación del bibliotecario en España: de la Paleografía y la Bibliografía a la Biblioteconomía y la Documentación.
Madrid , 127 pags. 1993. Rústica . € 8,62
Bibliografía, p.

N. 170 GARCIA FERNANDEZ, Emilio C. ... [et al.]

La cultura de la imagen.
Madrid , 686 pags. 2006. Rústica . € 42,00

N. 171 GARCIA GARCIA, Bernardo José (Compilador)

Obras clásicas sobre los Austrias: Siglo XVII: CD-ROM.
Madrid , 1998. . € 180,30

N. 172 GARCIA GOMEZ, Francisco Javier

Desarrollo y gestión de la colección local en la biblioteca pública / Francisco Javier García Gómez, Antonio Díaz Grau. 2ª ed.
Buenos Aires , 426 pags. 2006. Rústica . € 43,50

N. 173 GARCIA MELERO, José Enrique (Compilador)

Tratados de artes figurativas: CD-ROM.
Madrid , 2000. . € 180,30
1 CD-ROM.

N. 174 GARCIA MELERO, José Enrique (Compilador)

Tratados de arquitectura, urbanismo e ingeniería: CD-ROM.
Madrid , 2000. . € 180,30
1 CD-ROM.

N. 175 GARCIA MORENO, María Antonia

De la teledocumentación a internet: la industria española de las bases de datos.
Madrid , 335 pags. 1999. Rústica . € 18,03
Ilustrado. Bibliografía, p. 309-335.

N. 176 GARCIA RUIPEREZ, Mariano

Tipología: series documentales: cuadros de clasificación: cuestiones metodológicas y prácticas.
Las Palmas , 118 pags. 2007. Rústica . € 12,48
Bibliografía, p.

N. 177 GARCIA SANCHEZ, Jairo Javier

Atlas toponímico de España.
Madrid , 407 pags. 2007. Rústica . € 17,16
Indíces.

N. 178 GARCIA-IRIGOYEN, Franklin Pease (Compilador)

Textos clásicos sobre el area Andina: CD-ROM.
Madrid , 2000. . € 180,00
1 CD-ROM.

- N. 179 GARIBAY Y ZAMALLOA, Esteban de**
 Ilustraciones genealógicas de los reyes de las Españas.
 A Coruña , 306 pags. 2005. Encuadernado . € 60,00
 Edición facsímil del año 1596, Madrid, Luis Sánchez. Esteban de GARIBAY Y ZAMALLOA (Arrasate, Mondragón, Guipúzcoa, 1533-Madrid, 1599).
- N. 180 GARRIDO GALLARDO, Miguel Ángel (Editor)**
 Retóricas españolas del siglo XVI escritas en latín: CD-ROM.
 Madrid , 2004. . € 108,00
 1 CD-ROM.
- N. 181 GARZON BARRONES, Rosa María**
 Curso de catalogación en Formato Ibermarc: adaptado a la 6ª edición del manual "Formato Ibermarc para Registros Bibliográficos": monografías. 2ª ed., 8ª reimpr.
 Madrid , 207 pags. 2007. Rústica . € 92,56
- N. 182 GAUDET, Françoise**
 El expurgo en la biblioteca / Françoise Gaudet y Claudine Lieber; con la colaboración de: Jean-Marie Arnault... [et al.].
 Madrid , 269 pags. 2000. Rústica . € 18,75
 Bibliografía, p. 263-270.
- N. 183 GESTOSO PEREZ, José**
 Nuevos documentos colombinos.
 Sevilla , 38 pags. 2007. Rústica . € 9,00
 Edición facsímil del año 1902, Sevilla, La Andalucía Moderna.
- N. 184 GILLILAND, Anne (Editora)**
 Nuevos métodos de investigación en archivística.
 Cartagena , 261 pags. 2006. Rústica . € 13,88
 Bibliografía, p.
- N. 185 GODOY ALCANTARA, José**
 Apellidos castellanos: ensayo histórico.
 Valladolid , 280 pags. 2004. Rústica . € 8,32
 Edición facsímil del año 1861, Madrid, Manuel Rivadeneyra (Barcelona, 1805-Madrid, 1876).
 José GODOY ALCANTARA (Archidona, Málaga, 1825-Ödem, 1875).
- N. 186 GOMEZ ASENCIO, José Jesús (Compilador)**
 Antiguas gramáticas del castellano: CD-ROM.
 Madrid , 2001. . € 180,30
 1 CD-ROM.
- N. 187 GONZALEZ CASASNOVAS, Ignacio (coordinador)**
 La huella editorial del Instituto de Cultura Hispánica: Ediciones Cultura Hispánica y otras publicaciones: estudios y catálogo (1944-1980).
 Madrid , 318 pags. 2003. Encuadernado . € 40,00
 Ilustrado.
- N. 188 GONZALEZ FLOREZ, Jhon Alexander**
 Pautas de accesibilidad web para bibliotecas.
 Buenos Aires , 187 pags. 2006. Rústica . € 23,60
 Ilustrado.

- N. 189 GONZALEZ GARCIA, Pedro**
 Informatización del Archivo General de Indias: estrategias y resultados.
 Madrid , 146 pags. 1999. Rústica . € 11,25
 Indices. Bibliografía, p.
- N. 190 GONZALEZ PALENCIA, Angel**
 España Sagrada: índice onomástico de la obra completa.
 Lugo , 360 pags. 2000. Encuadernado . € 50,00
 Edición facsímil de la 2ª edición del año 1946, Mdrid, Viuda de Estanislao Maestre.
- N. 191 GONZALEZ QUIROS, José Luis**
 El templo del saber: hacia la biblioteca digital universal / José Luis González Quirós, Karim Gherab Martín.
 Bilbao , 205 pags. 2006. Encuadernado . € 18,00
 Bibliografía, p.
- N. 192 GONZALEZ VALES, Luis E. (Compilador)**
 Textos clásicos para la historia de Puerto Rico: CD-ROM.
 Madrid , 2001. . € 180,30
- N. 193 GONZALEZ VAZQUEZ, Mercedes**
 Las fuentes de la información: tipología, semántica y pragmática de la evidencialidad.
 Vigo , 214 pags. 2006. Rústica . € 15,00
 Bibliografía, p.
- N. 194 GONZALEZ-ALLER HIERRO, J. Ignacio (Compilador)**
 Obras clásicas de Náutica y Navegación: CD-ROM
 Madrid , 1998. . € 180,00
 1 CD-ROM.
- N. 195 GONZALEZ-ALLER HIERRO, José Ignacio**
 Obras clásicas de Náutica y Navegación: CD-ROM.
 Madrid , 1998. . € 180,30
- N. 196 GRASES, Pedro (compilador)**
 Textos clásicos sobre la historia de Venezuela / Pedro Grases e Ildefonso Méndez (compiladores).
 Madrid , 2001. . € 180,00
 Recopila 27 obras en 1 cd-rom. Se enviará la relación de obras a quien nos lo solicite.
- N. 197 GUERRERO, Carlos**
 Fundamentos básicos de artes gráficas.
 Madrid , 264 pags. 2002. Rústica . € 15,02
 Ilustrado.
- N. 198 GUERRERO, Carlos**
 Manual de artes gráficas.
 Madrid , 349 pags. 2003. Rústica . € 20,00
 Ilustrado. Glosario.
- N. 199 GUERRERO, Carlos**
 Léxico de artes gráficas.
 Madrid , 260 pags. 2003. Rústica . € 15,03
- N. 200 GUERRERO, Carlos**
 Glosario de términos informáticos.
 Madrid , 373 pags. 2003. Rústica . € 20,00

N. 201 GUIA

Guía de los archivos de las diputaciones provinciales y forales y de los consejos y cabildos insulares de España.
Cádiz , 511 pags. 2006. Rústica .
Ilustrado. € 20,00

N. 202 GUILLAMON ALVAREZ, Francisco Javier

Obras clásicas sobre los Austrias: Siglo XVI / Francisco Javier Guillamón Alvarez, José Javier Ruiz Ibáñez, compiladores: CD-ROM
Madrid , 1998. . € 180,00

N. 203 GUTIERREZ GONZALEZ, Pedro Pablo

Teoría y práctica de la publicidad impresa.
Valencia , 261 pags. 2007. Rústica .
Ilustrado. Bibliografía, p. € 20,00

N. 204 HAENSCH, Günther (Compilador)

Textos clásicos sobre la historia de la lexicografía del español en América: CD-ROM.
Madrid , 2000. . € 180,30
1 CD-ROM.

N. 205 HANDBOOK

Handbook of Latin American Studies CD-ROM: HLAS/CD (v. 2.0): Vols. 1-55 (1936-1996).
Madrid , 1999. . € 210,00
1 CD-ROM.

N. 206 HARRIS, Ambrose

Fundamentos de la tipografía.
Barcelona , 176 pags. 2007. Rústica .
Ilustrado. Indices. € 29,00

N. 207 HASLAM, Andrew

Creación, diseño y producción de libros.
Barcelona , 256 pags. 2007. Rústica .
Ilustrado. Indices. € 35,00

N. 208 HEINRICH, Helen

E-journal invasion: a cataloger's guide to survival.
Oxford , 233 pags. 2007. Rústica .
Indices. € 66,00

N. 209 HEREDIA HERRERA, Antonia

¿Qué es un archivo?
Gijón , 136 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p. € 15,00

N. 210 HERNANDEZ DE LEON-PORTILLA, Ascensión

Obras clásicas sobre la lengua Náhuatl: CD-ROM.
Madrid , 1998. . € 180,00
1 CD-ROM.

N. 211 HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto

Fundamentos de metodología de la investigación / Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, Pilar Baptista Lucio.
Madrid , 336 pags. 2007. Rústica .
€ 22,00

N. 212 HERNANDO

Hernando Colón y la Biblioteca Colombina: una vida de libros: [Catálogo de la Exposición].
Sevilla , 61 pags. 2003. Rústica . € 9,00
Ilustrado.

N. 213 HERNANDO, Agustin

Coleccionismo cartográfico en el siglo XVII: ejemplares reunidos por Vincencio Juan de Lastanosa (1607-1681) y su y su significado.
Huesca , 91 pags. 2007. Rústica . € 25,00
Ilustrado.

N. 214 HIDALGO NUCHERA, Patricio

Guía bibliográfica de fuentes manuscritas para la historia de Filipinas conservadas fuera de España.
Madrid , 242 pags. 2003. Rústica . € 23,09
Indices.

N. 215 HIGGINS, Susan E.

Youth services and public libraries.
Oxford , 153 pags. 2007. Rústica . € 66,00
Indices. Bibliografía, p.

N. 216 HILTON, Sylvia L.

Las raíces hispánicas del Oeste de Norteamérica: textos históricos: CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 180,00
1 CD-ROM.

N. 217 HILTON, Sylvia L. (Compiladora)

Relatos de viajeros de Estados Unidos en Hispanoamérica, siglo XIX: CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 180,00
1 CD-ROM.

N. 218 HISTORIA

Historia y sociedad peruanas: fondo bibliográfico de la Pontificia Universidad Católica del Perú: CD-ROM.
Madrid , 1996. . € 150,00
1 CD-ROM.

N. 219 HOWARD, Philip N. (Editor)

Sociedad on-line: internet en contexto.
Barcelona , 401 pags. 2005. Rústica . € 29,90
Bibliografía, p.

N. 220 HUERTA, Ricard (Editor)

Espacios estimulantes: museos y educación artística.
Valencia , 240 pags. 2007. Rústica . € 15,00
Ilustrado.

N. 221 ICONOGRAFIA

Iconografía Hispana: catálogo de retratos de personajes españoles de la Biblioteca Nacional: CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 105,00
1 CD-ROM.

N. 222 IFLA / FIAB

ISBD (CF); traducción de María Luisa Martínez Conde... [et al.].
Madrid , XII-108 pags. 1994. Rústica . € 6,12
Indices.

N. 223 IFLA / FIAB

ISBD (CM), edición revisada; traducción y ejemplos por Carmen García Calatayud... [et al.].
Madrid , XII-92 pags. 1993. Rústica .
Índices.

€ 6,28

N. 224 IFLA / FIAB

ISBD (NBM), edición revisada; traducción y ejemplos por María José Pérez Tapia y Carmen Ramos Fajardo.
Madrid , XII-122 pags. 1993. Rústica .

€ 6,12

N. 225 IFLA / FIAB

ISBD (PM), edición revisada; traducción por Nieves Iglesias Martínez.
Madrid , X-93 pags. 1994. Rústica .
Apéndices.

€ 6,12

N. 226 IFLA / FIAB

ISBD (S), edición revisada; traducción, prólogo y ejemplos, María Aurora García Fernández... [et al.].
Madrid , 144 pags. 1993. Rústica .
Índices.

€ 6,12

N. 227 INFORMATIZACION

Informatización y documentación en el Museo Arqueológico Nacional / C. Cacho... [et la.].
Madrid , 108 pags. 1995. Rústica .
Bibliografía, p. 107-108.

€ 8,63

N. 228 INNES, Matthew

Introduction to early medieval western Europe, 300-900: the sword, the plough and the book.
Londres , 552 pags. 2007. Rústica .
Índices. Bibliografía, p.

€ 35,00

N. 229 INSTRUCCIONES

Instrucciones para la redacción del inventario general, catálogos y registros en los museos servidos por el Cuerpo Facultativo de Archiveros, Bibliotecarios y Arqueólogos (O. M. de 16 de mayo de 1942; B.O." núm. 157, 6 de junio).
Madrid , 198 pags. 1990. Rústica .
Anexo: "Ley del Patrimonio Histórico Español y Reales Decretos de Desarrollo Parcial de la Ley (Ley 16/1985, de 25 de junio, y Real Decreto 111/1986, de 10 de enero, y 620/1987, de 10 de abril)".

€ 14,47

N. 230 INVESTIGACIONES

Investigaciones documentales: fotocopias fraudulentas - sobres adulterados - autenticidad - simulación...
Buenos Aires , 234 pags. 2005. Rústica .

€ 32,40

N. 231 ISBD (CR)

Isbd (CR): descripción bibliográfica internacional normalizada para publicaciones seriadas y otros recursos continuados: revisión de ISBD (S): descripción bibliográfica normalizada para publicaciones seriadas: revisión 2002.
Madrid , 128 pags. 2004. Rústica .

€ 9,00

N. 232 JARAUTA, Francisco (Editor)

El mundo de los mapas.
Santander , 226 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p.

€ 15,00

N. 233 JAY TEPASKE, John (Compilador)

Textos históricos sobre la hacienda de la monarquía española: CD-ROM
Madrid , 2001. .

€ 180,30

N. 234 JOAN

Joan Lluís Estelrich i Perelló: inventario de su archivo personal.
Madrid , 93 pags. 2006. Rústica .
Índices.

€ 15,00

N. 235 JORNADAS

Jornadas sobre bibliotecas nacionales: las bibliotecas nacionales del siglo XXI: Valencia, 18-21 de mayo, 2005.
Valencia , 278 pags. 2006. Encuadernado .
Bibliografía, p.

€ 31,20

N. 236 JUNCEDA, Luis

Diccionario de refranes.
Madrid , 554 pags. 2007. Rústica .

€ 16,90

N. 237 JURADO MUÑOZ DE CUERVA, Augusto

La imprenta: orígenes y evolución: 2 vols. 1ª reimpresión.
Madrid , 312-352 pags. 1999. Encuadernado .
Muy ilustrado. Bibliografía, p. Los 2 tomos van dentro de una caja.

€ 225,00

N. 238 JURADO MUÑOZ, Augusto

La encuadernación manual (separata de "La imprenta, orígenes y evolución" (reproducción al 95 por ciento) y la encuadernación artística en España, hoy.
Madrid , 117 pags. 2005. Encuadernado .
Ilustrado. Bibliografía, p. 117.

€ 50,00

N. 239 JURADO MUÑOZ, Augusto

Los refranes del vino y la vid.
Madrid , 397 pags. 1999. Encuadernado .
Ilustrado con grabados, portadas de páginas. Tamaño gran folio.

€ 90,00

N. 240 JURADO MUÑOZ, Augusto

Las voces y refranes del olivo y el aceite.
Madrid , 323 pags. 2003. Encuadernado .
Ilustrado. Bibliografía, p.

€ 90,00

N. 241 JURADO MUÑOZ, Augusto

La imprenta y el libro en España: desde los inicios hasta el principio de las actuales técnicas: las artes gráficas en el umbral del siglo XXI.
Madrid , 413 pags. 2001. Encuadernado .
Ilustrado. Índices. Bibliografía, p.

€ 114,40

N. 242 JURADO MUÑOZ, Augusto

Las voces del vino y de la vid.
Madrid , 316 pags. 2001. Encuadernado .
Ilustrado. Bibliografía, p.

€ 90,00

N. 243 JURADO MUÑOZ, Augusto

Juan de la Cuesta, impresor de "El Quijote" por encargo del librero Francisco de Robles y breves noticias de ambos y del autor de la obra Miguel de Cervantes.
Madrid , 116 pags. 2007. Encuadernado .
Ilustrado. Bibliografía, p.

€ 45,00

- N. 244 JURY, David**
¿Qué es la tipografía?
Barcelona , 256 pags. 2007. Rústica .
Muy ilustrado. € 29,00
- N. 245 KEEFER, Alice**
La preservación de recursos digitales: el reto para las bibliotecas del siglo XXI / Alice Keefer, Nuria Gallart.
Barcelona , 229 pags. 2007. Rústica . € 21,50
Bibliografía, p.
- N. 246 KELLY, Stuart**
La biblioteca de los libros perdidos.
Barcelona , 391 pags. 2007. Encuadernado . € 26,00
Indices.
- N. 247 LABANDEIRA, Amancio (compilador)**
Biobibliografías españolas: compilación de repertorios clásicos: Vol. II: CD-ROM.
Madrid , 2002. . € 180,00
1 CD-ROM.
- N. 248 LABANDEIRA, Amancio (recopilador)**
Biobibliografías españolas: compilacion de repertorios clásicos: Vol. I. 2 cd-roms.
Madrid , 2001. . € 301,00
2 CD-ROMS.
- N. 249 LABANDEIRA, Amancio (recopilador)**
La imprenta en Iberoamérica y Filipinas: 2 cd-roms.
Madrid , 2000. . € 301,00
2 CD-ROMS.
- N. 250 LABANDEIRA, Amancio (recopilador)**
La imprenta en España: compilación de repertorios clásicos: 3 cd-roms.
Madrid , 2000. . € 391,00
3 CD-ROMS.
- N. 251 LADERO QUESADA, Miguel Angel (Compilador)**
Textos clásicos sobre los Reyes Católicos: CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 180,30
1 CD-ROM.
- N. 252 LARA NAVARRA, Pablo**
La organización del conocimiento en internet / Pablo Lara Navarra, José Angel Martínez Usero.
Barcelona , 60 pags. 2006. Rústica . € 8,00
Bibliografía, p .
- N. 253 LARDONE, Lilia**
La construcción del taller de escritura: en la escuela y la biblioteca / Lilia Lardone, María Teresa Andruetto.
Sevilla , 105 pags. 2007. Rústica . € 11,50
Bibliografía, p.
- N. 254 LAZCANO GONZALEZ, Rafael**
Bibliografía de San Agustín en lengua castellana (1502-2006).
Madrid , 560 pags. 2007. Rústica . € 30,00

N. 255 LENGUAS

Lenguas de la Península Ibérica = Languages of the Iberian Peninsula: English, castellano, euskara, occitan-aranés, català, valencà, català de ses Illes Balears, aragonés, asturianu-bable, galego, portuguès, français.

Palencia , 181 pags. 2005. Rústica .
Ilustrado.

€ 19,95

N. 256 LIU, Jia

The evaluation of worldwide digital reference services in libraries.

Oxford , 174 pags. 2007. Rústica .
Indices. Bibliografía, p.

€ 66,00

N. 257 LOPEZ BUSTAMANTE, Guillermo

Examen de las medallas antiguos atribuidas a la ciudad de Munda en la Bética.

Sevilla , 132 pags. 2007. Rústica .

Edición facsímil del año 1799, Madrid, Impr. Real.

€ 21,00

N. 258 LOPEZ CANTOS, Angel (Compilador)

Juegos, fiestas y diversiones: textos históricos: CD-ROM.

Madrid , 1999. .

1 CD-ROM.

€ 180,30

N. 259 LOPEZ GARCIA, Bernabé (Compilador)

Textos y obras clásicas sobre la presencia del Islam en la Península Ibérica: CD-ROM.

Madrid , 1998. .

1 CD-ROM.

€ 180,00

N. 260 LOPEZ POZA, Sagrario (Editora)

Las noticias en los siglos de la imprenta manual: homenaje a Mercedes Agulló, Henry Ettinghausen; M^a Cruz García de Enterría, Giuseppina Ledda, Augustin Redondo y José Simón.

A Coruña , 274 pags. 2007. Rústica .

Ilustrado. Bibliografía, p.

€ 25,00

N. 261 LOPEZ RODRIGUEZ, Carlos

¿Qué es el Archivo de la Corona de Aragón?

Zaragoza , 178 pags. 2007. Rústica .

€ 15,00

N. 262 LOPEZ YEPES, Alfonso (Director)

Cine en la era digital: aplicaciones de la documentación cinematográfica (1992-2005).

Madrid , 240 pags. 2006. Rústica .

Lleva 1 CD-ROM.

€ 29,00

N. 263 LOPEZ YEPES, José (Editor)

Teoría, historia y metodología de las Ciencias de la Documentación (1975-2000): I Congreso Universitario de Ciencias de la Documentación, Madrid, 14-17 de noviembre de 2000.

Madrid , 822 pags. 2000. Rústica .

Bibliografía, p.

€ 30,05

N. 264 LOPEZ YEPES, José... [et al.]

Las tesis doctorales: producción, evaluación y defensa.

Madrid , 167 pags. 2005. Rústica .

Bibliografía, p.

€ 17,00

- N. 265 LORENTE MEDINA, Antonio (Compilador)**
Textos clásicos de Poesía Virreinal.
Madrid , 2002. . € 180,00
Es 1 CD-ROM.
- N. 266 LOSADA, Carmen**
Protocolo moderno y éxito social.
Madrid , 287 pags. 2006. Encuadernado . € 24,00
Ilustrado.
- N. 267 LUCENA GIRALDO, Manuel (Editor)**
Diez estudios sobre literatura de viajes.
Madrid , 256 pags. 2006. Rústica . € 20,00
Bibliografía, p.
- N. 268 LUCIA MEGIAS, José Manuel**
Leer el Quijote en imágenes: hacía una teoría de los modelos iconográficos.
Madrid , 508 pags. 2006. Rústica . € 40,00
Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 269 LUCIA MEGIAS, José Manuel**
El libro y sus públicos.
Madrid , 262 pags. 2007. Rústica . € 36,00
Ilustrado. Indices. Bibliografía, p.
- N. 270 MAGAL ROYO, Teresa... [et al.]**
Diseño gráfico editorial: comunicación audiovisual.
Valencia , 260 pags. 2007. Rústica . € 28,60
Ilustrado.
- N. 271 MANGUEL, Alberto**
La biblioteca de noche.
Madrid , 445 pags. 2007. Encuadernado . € 22,00
Ilustrado. Indices. Bibliografía, p.
- N. 272 MANUAL**
Manual de UNIMARC: formato bibliográfico. 2ª edición, 1ª actualización; traducción, prólogo y ejemplos,
Antonio Lozano Palacios, Luis Benítez Regueira, Angel Miguel Roldán Molina.
Madrid , 490 pags. 1996. Rústica . € 30,00
Indices. Glosario.
- N. 273 MANUSCRITOS**
Manuscritos árabes de la Biblioteca del Instituto Egipcio de Estudios Islámicos de Madrid: 2 CD-ROMS.
Madrid , 2000. . € 180,00
- N. 274 MAR**
El mar, els llibres: exposició internacional d'ex-libris maritims: catàleg editat amb motiu de l'exposició
realitzada al MuVIM, del 25 d'abril al 8 de juliol de 2007.
Valencia , 88 pags. 2007. Rústica . € 11,00
Ilustrado.
- N. 275 MARCHENA, Juan (Coordinador)**
El ejército de América antes de la independencia: ejército regular y milicias americanas, 1750-1815: hojas
de servicio, uniformes y estudio histórico: CD-ROM.
Madrid , 2005. . € 66,70

- N. 276 MARCOS RECIO, Juan Carlos**
La documentación electrónica en los medios de comunicación.
Madrid , 319 pags. 1999. Rústica . € 21,04
Ilustrado. Bibliografía, p. 307-317.
- N. 277 MARIN CALAHORRO, Francisco**
Gestión técnica y de la comunicación en situaciones especiales: crisis, emergencias y negociación.
Madrid , 206 pags. 2005. Rústica . € 20,00
Bibliografía, p.
- N. 278 MARRERO, Vicente**
Vicente Marrero digital: CD-ROM.
Madrid , 2002. . € 181,00
1 CD-ROM.
- N. 279 MARTI LAHERA, Yohannis**
Alfabetización informacional: análisis y gestión.
Buenos Aires , 108 pags. 2007. Rústica . € 16,40
Bibliografía, p.
- N. 280 MARTIN ABAD, Julián**
Post-Incunables Ibéricos.
Madrid , 572 pags. 2001. Encuadernado . € 214,86
Indices. Menciona 1.543 referencias. Tamaño gran folio.
- N. 281 MARTIN ABAD, Julián**
Post-incunables ibéricos: adenda.
Madrid , 157 pags. 2007. Encuadernado . € 90,00
Bibliografía, p.
- N. 282 MARTIN ABAD, Julián**
El enredijo de mil y un diablos.
Madrid , 470 pags. 2007. Rústica . € 48,00
Bibliografía, p.
- N. 283 MARTIN GONZALEZ, Yolanda**
Manual de documentación de la Unión Europea: análisis y recuperación de la información
eurocomunitaria.
Gijón , 218 pags. 2007. Rústica . € 24,00
Bibliografía, p.
- N. 284 MARTIN MARTIN, Fernando**
Diccionario de comunicación corporativa e institucional y relaciones públicas.
Madrid , 224 pags. 2004. Rústica . € 21,00
- N. 285 MARTINEZ ALCALDE, María José (Compiladora)**
Textos clásicos sobre la historia de la ortografía castellana: CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 180,30
1 CD-ROM.
- N. 286 MARTINEZ DE SOUSA, José**
Manual de estilo de la lengua española, MELE 3. 3ª edición revisada y ampliada.
Gijón , 752 pags. 2007. Rústica . € 39,00
Indices. Bibliografía, p.

- N. 287 MARTINEZ DE SOUSA, José**
Diccionario de uso de las mayúsculas y minúsculas.
Gijón , 250 pags. 2007. Rústica .
Índices. € 20,00
- N. 288 MARTINEZ EQUIHUA, Saúl**
Biblioteca digital: conceptos, recursos y estándares.
Buenos Aires , 169 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p. € 24,50
- N. 289 MARTINEZ GARCIA, Marta**
Manual de catalogación en formato Marc, Ibermarc y Marc 21 / Marta Martínez García, María Olarán Múgica. 2ª ed.
Madrid , 429 pags. 2007. Rústica . € 18,20
- N. 290 MARTINEZ GUILLEN, María del Carmen**
Manual básico de protocolo empresarial y social.
Madrid , 200 pags. 2007. Rústica .
Índices. € 17,00
- N. 291 MARTINEZ MONTALVO, Esperanza**
Investigación y producción científica en documentación, la obra de Javier Lasso de la Vega (1892-1990).
Madrid , 370 pags. 2000. Rústica .
Índices. Bibliografía, p. € 18,00
- N. 292 MARTINEZ RIAZA, Ascensión (Compiladora)**
La construcción de la identidad iberoamericana: textos históricos: CD-ROM.
Madrid , 1999. .
1 CD-ROM. € 180,00
- N. 293 MARTINEZ USERO, José Angel**
La accesibilidad de los contenidos web / José Angel Martínez Usero, Pablo Lara Navarra.
Barcelona , 72 pags. 2006. Rústica .
Glosario. Bibliografía, p. € 8,00
- N. 294 MARTINEZ USERO, José Angel**
La gestión del conocimiento en la administración electrónica
Madrid , 239 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p. € 14,04
- N. 295 MARTINEZ, Manuel**
Nuevos documentos para continuar la historia de algunos famosos traidores refugiados en Francia.
Sevilla , 250 pags. 2007. Rústica .
Edición facsímil del año 1815, Madrid, Impr. Real. € 15,00
- N. 296 MASTROPIERRO, María del Carmen**
Archivos privados: análisis y gestión.
Buenos Aires , 350 pags. 2006. Rústica .
Bibliografía, p. € 34,50
- N. 297 MATERIALES**
Materiales para un tesoro de archivos municipales. 3ª ed.
Madrid , 351 pags. 2006. Rústica . € 18,00

- N. 298 MATTOSO, José (Compilador)**
Obras clásicas para la historia de Portugal: CD-ROM.
Madrid , 1998. . € 180,00
1 CD-ROM.
- N. 299 MAYANS Y SISCAR, Gregorio**
Gregorio Mayans y Siscar digital: CD-ROM.
Madrid , 2002. . € 181,00
1 CD-ROM.
- N. 300 MAYANS Y SISCAR, Gregorio**
Cartas a Gerardo Meerman sobre el origen del papel común o de hilo: edición bilingüe Latín-Castellano / traducción, notas e índices: José Luis Abalos; introducción y edición al cuidado de Juan Castelló Mora.
Alcoi, Alicante , XVI-79-XXVIII pags. 1997. Rústica . € 28,85
Índices. Bibliografía, p.
- N. 301 MELNIK, Diana**
Principios de referencia: fuentes y servicios de consulta. 2ª ed.
Buenos Aires , 160 pags. 2007. Rústica . € 22,50
Glosario. Bibliografía, p.
- N. 302 MELNIK, Diana**
Bases para la administración de bibliotecas: organización y servicios / Diana Melnik, María Elina Pereira.
Buenos Aires , 208 pags. 2005. Rústica . € 26,40
- N. 303 MENENDEZ PELAYO, Marcelino**
Menéndez Pelayo digital: obras completas, epistolario y bibliografía: CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 325,00
1 CD-ROM.
- N. 304 MENENDEZ PIDAL DE NAVASCUES, Faustino (Compilador)**
Obras clásicas sobre numismática ibérica: CD-ROM.
Madrid , 1998. . € 180,30
1 CD-ROM.
- N. 305 MILIANO, Mary (Directora)**
Reglas de catalogación de IASA.
Madrid , 255 pags. 2005. Rústica . € 18,00
- N. 306 MINGUEZ GOYANES, Xosé Luis**
Os calendarios galegos do século XIX (historia e catálogo do calendario xeral de Galicia).
Santiago de Compostela , 271 pags. 2005. Encuadernado . € 20,00
Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 307 MIRANDA RUBIO, Francisco (Coordinador)**
Fuentes documentales para el estudio de la Guerra de la Independencia.
Pamplona , 601 pags. 2002. Rústica . € 22,88
- N. 308 MOLAS RIBALTA, Pere**
Textos clásicos para la Historia de Cataluña: I: CD-ROM.
Madrid , 2000. . € 180,30
1 CD-ROM.
- N. 309 MOLAS RIBALTA, Pere**
Textos clásicos para la Historia de Cataluña: II: CD-ROM.
Madrid , 2000. . € 180,30
1 CD-ROM.

- NL 310 MOLINA MEMIJE, Antonio (Compilador)**
Obras clásicas para la Historia de Filipinas: CD-ROM.
Madrid , 1998. . € 180,00
1 CD-ROM.
- NL 311 MONFASANI, Rosa Emma**
Usuarios de la información: formación y desafíos / Rosa Emma Monfasani, Marcela Fabiana Curzel.
Buenos Aires , 222 pags. 2006. Rústica . € 26,40
Bibliografía, p.
- N. 312 MONTIEL, Rosalba (Coordinadora)**
Archivo General de Notarías del Estado de Oaxaca: catálogo 1 (1750-1915): CD-ROM.
Madrid , 2005. . € 33,00
- N. 313 MORALES CAMPOS, Estela (Coordinadora)**
Infodiversidad y cibercultura: globalización e información en América Latina.
Buenos Aires , 172 pags. 2006. Rústica . € 21,00
Bibliografía, p.
- N. 314 MORALES LOPEZ, Valentino**
Metodología en la bibliotecología.
Buenos Aires , 123 pags. 2005. Rústica . € 19,40
- N. 315 MORENO DE LA FUENTE, Antonio (Coordinador)**
Auxiliar de Archivos y Bibliotecas: Temario general.
Sevilla , 610 pags. 2002. Rústica . € 37,00
Indices. Bibliografía, p.
- N. 316 MORENO DE LA FUENTE, Antonio (Coordinador)**
Auxiliar de Archivos y Bibliotecas: Tests.
Sevilla , 293 pags. 2002. Rústica . € 19,50
- N. 317 MORENO REQUES, M^a Azucena**
Curso de Inglés Técnico para Archivística, Biblioteconomía, Museología y documentación. 2^a ed. ampl., 4^a reimpr.
Madrid , 211 pags. 2006. Rústica . € 56,25
- N. 318 MORENO REQUES, M^a Azucena**
Diccionario Inglés-Español, Español-Inglés para Archivística, Biblioteconomía, Documentación y Museología. 2^a edición ampliada. 9^a reimpresión.
Madrid , 540 pags. 2007. Rústica . € 59,38
- N. 319 MORENO, Fernando**
Formación online: guía para profesores universitario / Fernando Moreno, Raúl Santiago.
Logroño , 210 pags. 2003. Rústica . € 20,00
Bibliografía, p.
- N. 320 MUSEUMS**
Museums of the world: 2 vols. 14th edition.
Múnich , 1.460 pags. 2007. Encuadernado . € 458,00
- N. 321 MUTULA, Stephen M.**
Web information management: a cross-disciplinary textbook / Stephen M. Mutula, Justus M. Wamukoya.
Oxford , 353 pags. 2007. Rústica . € 66,00
Indices. Bibliografía, p.

- N. 322 MUÑOZ ALONSO, Mariano**
El libro y los mass media en la comunicación.
Madrid , 186 pags. 1998. Rústica .
€ 14,42
- N. 323 MUÑOZ-ALONSO LOPEZ, Sonia**
Sistemas de gestión bibliográfica: ProCite.
Madrid , 68 pags. 2004. Rústica .
€ 8,96
- N. 324 MYERS, Robin (Editor)**
Fairs, markets and the itinerant book trade.
New Castle , 223 pags. 2007. Encuadernado .
Indices. Bibliografía, p.
€ 60,00
- N. 325 NAUMIS PEÑA, Catalina**
Los tesauros documentales y su aplicación impresa, digital y multimedia.
Buenos Aires , 284 pags. 2007. Rústica .
Bibliografía, p.
€ 26,40
- N. 326 NAVARIDAS NALDA, Fermín**
Estrategias didácticas en el aula universitaria.
Logroño , 280 pags. 2004. Rústica .
Ilustrado. Bibliografía, p.
€ 15,00
- N. 327 NAVARRO BONILLA, Diego**
Escritura, poder y archivo: la organización documental de la Diputación del Reino de Aragón (siglos XV-XVIII).
Zaragoza , 316 pags. 2004. Rústica .
Bibliografía, p.
€ 22,00
- N. 328 NAVAS SIERRA, J. Alberto**
Textos clásicos y documentación sobre la independencia de América: CD-ROM.
Madrid , 2002. .
€ 180,00
- N. 329 NEGRETE GUTIERREZ, María del Carmen**
El desarrollo de colecciones y la selección de recursos en la biblioteca universitaria.
México , 143 pags. 2003. Rústica .
Bibliografía, p.
€ 23,50
- N. 330 NEGRO PAVON, Dalmacio (Compilador)**
El pensamiento político español en el siglo XIX: textos: CD-ROM.
Madrid , 1999. .
1 CD-ROM.
€ 180,00
- N. 331 NIETO GALLO, Gratiniano**
Panorama de los museos españoles y cuestiones museológicas.
Madrid , 200 pags. 1973. Rústica .
Bibliografía, p.
€ 6,09
- N. 332 NOGUES MILAGRO, Romualdo, Soldado Viejo**
Ropavejeros, anticuarios y coleccionistas. .
Valladolid , 232 pags. 2006. Rústica .
Edición facsímil del año 1890, Madrid, Tip. Infantería de Marina. Romualdo NOGUES MILAGRO (Borja, Zaragoza, 1824-Madrid, 1899).
€ 7,80

- N. 333 NUÑO MORAL, M^a Victoria**
 Documentación en el medio radiofónico.
 Madrid , 199 pags. 2007. Rústica . € 18,00
 Bibliografía, p.
- N. 334 OLIVER, Antoni (Coordinador)**
 Traducción y tecnologías.
 Barcelona , 122 pags. 2007. Rústica . € 12,00
 Bibliografía, p.
- N. 335 ORIGENES**
 Orígenes del Pensamiento Cubano: Vol. I: hasta 1868: CD-ROM.
 Madrid , 2002. . € 60,00
 1 CD-ROM.
- N. 336 ORIGENES**
 Orígenes: renovación: vanguardia: estampas de calcografía nacional de la Real Academia de Bellas Artes
 de San Fernando
 Madrid , 215 pags. 2006. Encuadernado . € 25,00
 Muy ilustrado.
- N. 337 ORQUIN, Felicidad (Editora)**
 Conversaciones con editores: en primera persona.
 Madrid , 273 pags. 2007. Rústica . € 17,90
- N. 338 ORTOLL ESPINET, Eva (Coordinadora)**
 La alfabetización digital en los procesos de inclusión social.
 Barcelona , 216 pags. 2007. Rústica . € 22,00
 Bibliografía, p.
- N. 339 OSTOLAZA ELIZONDO, M^a Isabel**
 Impresores y libreros en Navarra durante los siglos XV-XVI.
 Pamplona , 264 pags. 2004. Rústica . € 18,00
 Bibliografía, p.
- N. 340 PAGAROLAS SABATE, Laureà**
 Los archivos notariales: qué son y cómo se tratan.
 Gijón , 160 pags. 2007. Rústica . € 18,00
- N. 341 PALACIO ATARD, Vicente**
 Textos clásicos para la Historia del País Vasco: I: CD-ROM.
 Madrid , 1999. . € 180,30
 1 CD-ROM.
- N. 342 PALACIO ATARD, Vicente**
 Textos clásicos para la Historia del País Vasco: II: CD-ROM.
 Madrid , 1999. . € 180,30
 1 CD-ROM.
- N. 343 PALACIO ATARD, Vicente**
 Textos clásicos para la Historia del País Vasco: III: CD-ROM.
 Madrid , 1999. . € 180,30
 1 CD-ROM.

- N. 344 PALENQUE, Marta**
 La poesía en las colecciones de literatura popular: "Los Poetas" (1920 y 1928) y "Romances" (s.f.).
 Madrid , 222 pags. 2001. Rústica . € 21,03
 Lleva 1 cd-rom.
- N. 345 PALMA**
 Palma en los libros: catálogo bibliográfico.
 Palma del Río, Córdoba , 219 pags. 1997. Rústica . € 12,50
 Ilustrado.
- N. 346 PANIAGUA SANTAMARIA, Pedro**
 Información deportiva: especialización, géneros y entorno digital.
 Madrid , 172 pags. 2002. Rústica . € 15,00
 Bibliografía, p.
- N. 347 PARADA Y BARRETO, Diego Ignacio**
 Hombres ilustres de la ciudad de Jerez de la Frontera: precedidos de un resumen historial de la misma población.
 Sevilla , 620 pags. 2007. Rústica . € 29,00
 Edición facsímil del año 1878, Jerez, Guadalete. Diego Ignacio PARADA Y BARRETO (Jerez, 1831-Madrid, 1881).
- N. 348 PASCUAL RODRIGUEZ, José Antonio**
 Límites y horizontes en un diccionario histórico / José Antonio Pascual Rodríguez, Rafael García Pérez.
 Salamanca , 220 pags. 2007. Rústica . € 12,02
 Bibliografía, p.
- N. 349 PASION**
 Pasión de papel: cuentos sobre el mundo del libro.
 Madrid , 282 pags. 2007. Rústica . € 15,00
- N. 350 PEDRAZA GARCIA, Manuel José (Editor)**
 Precio y valor del libro antiguo: Textos y materiales, Jaca, 2-6 de septiembre de 2004.
 Zaragoza , 188 pags. 2004. Rústica . € 25,00
 Bibliografía, p.
- N. 351 PEDRAZA GARCIA, Manuel José (Editor)**
 Comercio y tasación del libro antiguo: análisis, identificación y descripción (textos y materiales): Jaca, 1-5 de septiembre de 2003.
 Zaragoza , 312 pags. 2003. Rústica . € 30,00
 Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 352 PEDRAZA GRACIA, Manuel José**
 Lectores y lecturas en Zaragoza (1501-1520).
 Zaragoza , 247 pags. 1998. Rústica . € 15,63
 Bibliografía, p. Ilustrado con portadas de libros y marcas de impresores.
- N. 353 PEDRAZA GRACIA, Manuel José (Director)**
 Publicaciones de la Escuela de Gerentes de Cooperativas de Zaragoza (1963-1982): biblioteca de economía social, empleo y formación de Aragón: CD-ROM.
 Zaragoza , 2004. . € 15,00
 1 CD-ROM.
- N. 354 PEDRAZA GRACIA, Manuel José (Editor)**
 Tasación, valoración y comercio del libro antiguo (textos y materiales): Jaca, 2-6- de septiembre de 2002.
 Zaragoza , 248 pags. 2002. Rústica . € 30,00
 Ilustrado. Bibliografía, p.

- N. 355 PEDRAZA GRACIA, Manuel José (Editor)**
 Valoración y tasación del libro antiguo (textos y materiales): cuarto curso-taller sobre comercio y tasación del libro antiguo: Jaca, 5-9 de septiembre de 2005.
 Zaragoza , 189 pags. 2005. Rústica . € 30,00
 Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 356 PERDICES BLAS, Luis**
 Diccionario de pensamiento económico en España, 1500-1812.
 Madrid , 416 pags. 2000. Rústica . € 28,00
- N. 357 PEREZ ALVAREZ, Sara**
 Sistemas CBIR: recuperación de imágenes por rasgos visuales.
 Gijón , 284 pags. 2007. Rústica . € 26,00
 Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 358 PEREZ DE TUDELA Y BUESO, Juan (Compilador)**
 Textos clásicos sobre la historia de Iberoamérica (I): CD-ROM.
 Madrid , 2000. . € 180,30
- N. 359 PEREZ DE TUDELA Y BUESO, Juan (Compilador)**
 Textos clásicos sobre la historia de Iberoamérica (II): CD-ROM.
 Madrid , 2000. . € 180,30
- N. 360 PEREZ HERRERO, Enrique**
 Escritura manuscrita y letra procesal (Canarias en el siglo XVI) / Enrique Pérez Herrero, Benedicto Rivero Suárez.
 Las Palmas , 261 pags. 2006. Rústica . € 20,80
 Bibliografía, p.
- N. 361 PEREZ PULIDO, Margarita**
 Teoría y nuevos escenarios de la biblioteconomía / Margarita Pérez Pulido, José Luis Herrera Morillas.
 Buenos Aires , 223 pags. 2005. Rústica . € 28,40
 Bibliografía, p.
- N. 362 PEREZ ROMERO, Francisca**
 La redacción en el aula / Francisca Pérez Romero, José Luis Terrón Blanco.
 Madrid , 174 pags. 2005. Rústica . € 12,75
 Bibliografía, p.
- N. 363 PEREZ RUIZ, Miguel Angel**
 La publicidad en España: anunciantes, agencias y medios, 1850-1950.
 Madrid , 304 pags. 2001. Rústica . € 22,12
 Bibliografía, p. 301-304.
- N. 364 PEREZ RUIZ, Miguel Angel**
 La transición de la publicidad española: anunciantes, agencias, centrales y medios, 1950-1980.
 Madrid , 477 pags. 2002. Rústica . € 36,00
 Bibliografía, p. 475-477.
- N. 365 PEREZ VALENCIA, Paco**
 La insurrección expositiva: cuando el montaje de exposiciones es creativo y divertido: cuando la exposición se convierte en una herramienta subversiva.
 Gijón , 206 pags. 2007. Rústica . € 30,00
 Ilustrado. Bibliografía, p.

- N. 366 PEÑA HUERTAS, María José de la**
Curso de clasificación bibliográfica: fichas de materia y C.D.U.: nivel avanzado. 1ª ed. 3ª reimpr. corregida.
Madrid , 418 pags. 2007. Rústica . € 125,01
- N. 367 PEÑA HUERTAS, María José de la**
Diccionario Francés-Español, Español-Francés para Archivística, Biblioteconomía, Documentación y Museología. 2ª edición ampliada. 4ª reimpresión.
Madrid , 466 pags. 2007. Rústica . € 59,38
- N. 368 PEÑA HUERTAS, María José de la**
Temario para técnico auxiliar de biblioteca. 3ª ed. 3ª reimpresión.
Madrid , 572 pags. 2007. Rústica . € 119,60
- N. 369 PEÑA HUERTAS, María José... [et al.]**
Temario para facultativo de biblioteca: 2 vols. 3ª ed. ampl. 3ª reimpresión.
Madrid , 1.476 pags. 2007. Rústica . € 312,53
- N. 370 PIKAZA, Xabier**
Diccionario de la Biblia.
Madrid , 1.111 pags. 2007. Encuadernado . € 59,00
- N. 371 PIMENTEL, Manuel**
Manual del editor: cómo funciona la moderna industria editorial.
Córdoba , 270 pags. 2007. Rústica . € 19,00
- N. 372 PLAN**
Plan museológico y exposición permanente en el museo.
Madrid , 180 pags. 2007. Rústica . € 21,00
Ilustrado.
- N. 373 PLATAS TASENDE, Ana María**
Diccionario de términos literarios.
Madrid , 801 pags. 2007. Rústica . € 16,50
Bibliografía, p.
- N. 374 PORRES MARTIN-CLETO, Julio**
Obras clásicas para la Historia de Toledo: CD-ROM.
Madrid , 1998. . € 180,30
1 CD-ROM.
- N. 375 POZO PUERTOLAS, Rafael**
Diseño y producción gráfica: introducción al diseño gráfico, la industria gráfica y la producción de proyectos gráficos.
Barcelona , 255 pags. 2006. Rústica . € 42,00
Ilustrado. Glosario.
- N. 376 PRIETO NAVARRO, Leonor**
Autoeficiencia del profesor universitario: Eficacia percibida y práctica docente.
Madrid , 199 pags. 2007. Rústica . € 19,50
- N. 377 PRIMEROS**
Primeros Tratados diplomáticos (1840-1912): España-Iberoamérica / Iberoamérica-España: fondos del Archivo General del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.
Madrid , 2005. . € 60,00
1 CD-ROM

- N. 378 PROSE, Francine**
 Cómo lee un buen escritor: técnicas de lectura de los grandes maestros.
 Madrid , 307 pags. 2007. Encuadernado .
 Indices. Bibliografía, p. € 21,50
- N. 379 PUCHE, Francisco**
 Un librero en apuros: memorial de afanes y quebrantos.
 Sevilla , 156 pags. 2004. Rústica . € 9,00
- N. 380 PUENTE CANDAMO, Agustín de la (Compilador)**
 Textos clásicos para la historia del Perú: CD-ROM.
 Madrid , 2000. . € 180,00
 1 CD-ROM.
- N. 381 RAMIREZ DE ARELLANO, Rafael**
 Catálogo de artífices de Toledo.
 Toledo , 332 pags. 2002. Encuadernado . € 16,64
 Edición facsímil del año 1920, Toledo, Impr. Provincial.
- N. 382 RANZ YUBERO, José Antonio**
 Diccionario de toponimia de Guadalajara.
 Guadalajara , 221 pags. 2007. Rústica . € 15,00
- N. 383 RESTREPO MANRIQUE, Daniel (Compilador)**
 Textos clásicos sobre la historia de Colombia: CD-ROM.
 Madrid , 2002. . € 180,00
 1 CD-ROM.
- N. 384 REVISTA**
 Revista Andina: Vols. 1-20: CD-ROM.
 Madrid , 1996. . € 150,00
 1 CD-ROM.
- N. 385 REY CASTELAO, Ofelia**
 Textos clásicos sobre la historia de Galicia: CD-ROM.
 Madrid , 2002. . € 180,00
 1 CD-ROM.
- N. 386 REYES, Alfonso**
 Alfonso Reyes digital: obras completas y dos epistolarios: CD-ROM.
 Madrid , 2002. . € 181,00
 1 CD-ROM.
- N. 387 RICO, Juan Carlos**
 Montaje de exposiciones: museos, arquitectura, arte.
 Madrid , 394 pags. 2007. Rústica . € 30,00
 Ilustrado. Indices. Bibliografía, p.
- N. 388 RIERA CLIMENT, Luis**
 El libro médico extranjero en el Madrid Ilustrado (traductores y traducciones) / Luis Riera Climent, Carlos
 Paradinas Jiménez, Juan Riera Palmero.
 Zaragoza , 126 pags. 2001. Rústica . € 12,00
 Indices. Bibliografía, p. Corresponde a la serie: "Cuadernos de Historia de la Ciencia, 13".

N. 389 RODRIGUEZ BRAVO, Blanca

La interdisciplinariedad y la transdisciplinariedad en la organización del conocimiento científico = Interdisciplinarity and transdisciplinarity in the organization of scientific knowledge: [Actas del] VIII congreso Isko-España, León 18, 19 y 20 de abril de 2007 / Editadas por Blanco Rodríguez Bravo y M^a Luisa Alvite Díez.

León , 620 pags. 2007. Rústica .

€ 25,00

Bibliografía, p.

N. 390 RODRIGUEZ BRIZ, Fernanda

Los servicios de referencia virtual: surgimiento, desarrollo y perspectivas a futuro.

Buenos Aires , 156 pags. 2005. Rústica .

€ 22,50

Bibliografía, p.

N. 391 RODRIGUEZ CAMPOS, Ismael

Técnicas de investigación documental.

Sevilla , 143 pags. 2007. Rústica .

€ 13,00

Indices. Bibliografía, p.

N. 392 ROMERO TOBAR, Leonardo (Editor)

Juan Valera digital: CD-ROM.

Madrid , 2005. .

€ 108,00

N. 393 ROSADO, Miguel Angel

Metodología de investigación y evaluación.

Sevilla , 253 pags. 2006. Rústica .

€ 17,00

N. 394 ROSALBA MONTIEL, Angeles (Coordinadora)

Archivo General de Notarías de Oaxaca: catálogo 1 (1701-1821): CD-ROM.

Madrid , 2005. .

€ 33,00

N. 395 ROTH, Martin

Guía creativa del autor.

Barcelona , 396 pags. 2007. Rústica .

€ 24,00

Bibliografía, p.

N. 396 RUBIO LACOB, María

Documentación informativa en el periodismo digital.

Madrid , 143 pags. 2007. Rústica .

€ 15,25

Bibliografía, p.

N. 397 RUIZ ACOSTA, María José

Historia de la comunicación: escritura y prensa / María José Ruiz Acosta, Juan Carlos Suárez Villegas.

Sevilla , 194 pags. 1998. Rústica .

€ 11,00

N. 398 RUIZ CASTAÑEDA, María del Carmen

Diccionario de seudónimos, anagramas, iniciales y otros alias usados por escritores mexicanos y extranjeros que han publicado en México / María del Carmen Ruiz Castañeda, Sergio Márquez Acevedo.

México , 916 pags. 2000. Rústica .

€ 97,40

Bibliografía, p.

N. 399 RUIZ TRAPERO, María (Directora)

Catálogo de la colección de medallas españolas del Patrimonio Nacional: 3 vols.

Madrid , 1.995 pags. 2003. Encuadernado .

€ 138,00

Ilustrado. Indices.

- N. 400 RUIZ-ZORRILLA CRUZATE, Marc**
Diccionario pocket ruso-español, español-ruso. 2ª impr.
Barcelona , 800 pags. 2006. Rústica . € 14,96
- N. 401 SAHAGUN, Felipe**
De Gutenberg a internet: la sociedad internacional de la informacion.
Madrid , 407 pags. 2004. Rústica . € 24,00
Bibliografía, p.
- N. 402 SANCHEZ BELLA, Ismael (Compilador)**
Textos clásicos de literatura jurídica indiana: Vol. I: CD-ROM.
Madrid , 1999. . € 180,00
1 CD-ROM.
- N. 403 SANCHEZ CALERO, María Luisa**
La información especializada en la gestión de crisis.
Madrid , 167 pags. 2005. Rústica . € 18,00
Bibliografía, p.
- N. 404 SANCHEZ NAVARRO, Jordi**
Narrativa audiovisual.
Barcelona , 169 pags. 2006. Rústica . € 19,00
Bibliografía, p.
- N. 405 SANCHEZ, Ester**
¿Cómo se hacen los libros?
Oviedo , 50 pags. 2007. Encuadernado . € 15,00
Es un cómic.
- N. 406 SANTAELLA RUIZ, Rita**
Estudio de usuarios de información aplicado al archivo: la ciudad de Jaén / Rita Santaella Ruiz, Antonio
Angel Ruiz Rodríguez.
Jaén , 169 pags. 2007. Rústica . € 12,00
Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 407 SANTIAGO**
Santiago Ramón y Cajal: [catálogo de la exposición].
Zaragoza , 380 pags. 2007. Encuadernado . € 50,00
- N. 408 SANTOS SAINZ, María**
El poder de la élite periodística.
Madrid , 282 pags. 2003. Rústica . € 18,00
- N. 409 SANZ, Raimundo**
Diccionario militar.
Zaragoza , 141 pags. 2007. Rústica . € 15,00
- N. 410 SATTTLER, Johanna G.**
Diccionario pocket nederlands-spaans, español-neerlandés. 2ª impr.
Barcelona , 700 pags. 2006. Rústica . € 9,95
- N. 411 SCHULTZ, Margarita**
Filosofía y producciones digitales.
Buenos Aires , 126 pags. 2006. Rústica . € 16,80
Bibliografía, p.

- N. 412 SEGARRA, Mila**
El catalán en la historia lingüística de España / Mila Segarra y Joseph Morán i Ocerinjauregui, compiladores.
Madrid , 2002. .
1 CD-ROM. € 180,30
- N. 413 SEMINARIO**
Seminario de archivos personales (Madrid, 26 a 28 de mayo de 2004).
Madrid , 401 pags. 2006. Rústica . € 20,00
Bibliografía, p.
- N. 414 SILES SALINAS, Jorge**
Textos clásicos para la historia de Bolivia: CD-ROM.
Madrid , 2001. . € 180,30
- N. 415 SOCIEDAD**
La sociedad de la información en España 2006.
Madrid , 346 pags. 2007. Rústica . € 30,00
- N. 416 SOLER BAENA, Ana (Coordinadora)**
Impresión piezoeléctrica: la estampa inyectada (algunas reflexiones en torno a la gráfica digital).
Vigo , 529 pags. 2006. Rústica . € 35,00
Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 417 SOTO, Montserrat**
Archivo de archivos, 1998-2006.
Barcelona , 294 pags. 2007. Encuadernado . € 30,00
Ilustrado. Índices.
- N. 418 SPEDALIERI, Graciela**
Catalogación de monografías impresas.
Buenos Aires , 350 pags. 2007. Rústica . € 34,50
Bibliografía, p.
- N. 419 STATON, Thomas Félix**
Cómo estudiar.
Sevilla , 78 pags. 2006. Rústica . € 10,00
- N. 420 SUAREZ VILLEGAS, Juan Carlos**
Tecnología para la formación periodística / Juan Carlos Suárez Villegas, José Alvarez Marcos.
Sevilla , 206 pags. 1999. Rústica . € 12,00
- N. 421 SUAREZ VILLEGAS, Juan Carlos**
Manual de producción periodística / Juan Carlos Suárez Villegas, Juan Luis Manfredi Mayoral.
Sevilla , 426 pags. 2000. Rústica . € 25,00
- N. 422 SUAREZ VILLEGAS, Juan Carlos**
Introducción a la documentación informativa y periodística.
Sevilla , 510 pags. 1999. Rústica . € 21,50
- N. 423 SUAREZ VILLEGAS, Juan Carlos**
Curso de relación periodística en prensa, radio y televisión / Juan Carlos Suárez Villegas, Pastora Moreno Espinosa.
Sevilla , 158 pags. 1999. Rústica . € 11,00

- N. 424 SUCENA, Eduardo (Compilador)**
Obras clásicas para la historia de Lisboa: CD-ROM.
Madrid , 1998. . € 180,00
1 CD-ROM.
- N. 425 TABOADA CARDOSO, Federico**
Archivística y normalización: Norma ISO 15489 / Federico Taboada Cardoso, Mónica Nielsen de Allende.
Buenos Aires , 89 pags. 2006. Rústica . € 16,80
- N. 426 TAGLE, Matilde**
Historia del libro: texto e imágenes
Buenos Aires , 326 pags. 2007. Rústica . € 35,60
Ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 427 TAVARES, Gonçalo M.**
Biblioteca.
Zaragoza , 125 pags. 2007. Rústica . € 10,00
- N. 428 TERUEL SAEZ, Antonio**
Vocabulario de fútbol.
Gijón , 502 pags. 2007. Rústica . € 45,00
Bibliografía, p.
- N. 429 TORRES PEREZ, José María**
Catálogo de incunables de la Biblioteca de la Universidad de Navarra / José María Torres Pérez; prólogo por Julián Martín Abad.
Pamplona , 177 pags. 2003. Encuadernado . € 37,44
Muy ilustrado. Indices.
- N. 430 TRAS**
Tras el Centenario de Felipe IV: jornadas de iconografía y coleccionismo dedicadas al Prof. Alfonso E. Pérez Sánchez, del 5 al 7 de abril de 2006.
Madrid , 441 pags. 2006. Rústica . € 30,00
Muy ilustrado. Bibliografía, p.
- N. 431 TROTA JOSE, Regalado**
Obras clásicas de lenguas indígenas de Filipinas: CD-ROM.
Madrid , 1998. . € 180,00
1 CD-ROM.
- N. 432 TUBELLA I CASADEVALL, Imma (Coordinadora)**
Sociedad del conocimiento: cómo cambia el mundo ante nuestros ojos.
Barcelona , 239 pags. 2005. Rústica . € 25,00
Bibliografía, p.
- N. 433 UBIETO ARTETA, Agustín**
Propuesta metodológica y didáctica para el estudio del patrimonio.
Zaragoza , 115 pags. 2007. Encuadernado . € 18,00
- N. 434 UDINA MARTORELL, Federico**
Textos clásicos para la Historia de Barcelona: CD-ROM.
Madrid , 2000. . € 180,30
1 CD-ROM.

- N. 435 UREÑA Y SMENJAUD, Rafael**
 Los incunables jurídicos de España.
 Pamplona , 82 pags. 2007. Rústica . € 20,84
 Edición facsímil del año 1929, Madrid, Tip. de Archivos. Rafel UREÑA Y SMENJAUD (Valladolid,
 1852-Madrid, 1930).
- N. 436 UREÑA Y SMENJAUD, Rafael**
 Estudios de literatura jurídica.
 Pamplona , 602 pags. 2007. Rústica . € 47,47
 Edición facsímil del año 1906, Madrid, Idamor Moreno.
- N. 437 VALLE CUOZZO, Gabriela del... [et al.]**
 La biblioteca escolar: usuarios y servicios.
 Buenos Aires , 159 pags. 2007. Rústica . € 19,00
 Bibliografía, p.
- N. 438 VARELA OROL, Concha**
 A Biblioteca Pública da Real Universidade de Santiago de Compostela.
 Santiago de Compostela , 381 pags. 2007. Encuadernado . € 30,00
 Bibliografía, p.
- N. 439 VAZQUEZ MURILLO, Manuel**
 Administración de documentos y archivos: planteos para el siglo XXI. 2ª ed.
 Buenos Aires , 154 pags. 2006. Rústica . € 23,40
 Indices. Bibliografía, p.
- N. 440 VAZQUEZ MURILLO, Manuel**
 Cómo seleccionar documentos de archivo.
 Buenos Aires , 181 pags. 2006. Rústica . € 24,50
 Bibliografía, p.
- N. 441 VIAJES**
 Viajes medievales, II: Embajada a Tamorlán - Andanças e viajes de Pero Tafur - Diarios de Colón.
 Madrid , 605 pags. 2006. Encuadernado . € 45,00
 Indices.
- N. 442 VIAJES**
 Viajes medievales, I: Libro de Marco Polo - Libro de las maravillas del mundo de Juan de Mandavila -
 Libro del conocimiento.
 Madrid , 438 pags. 2005. Encuadernado . € 55,00
 Lleva 2 mapas aparte. Indices.
- N. 443 VIEIRA, Alberto**
 Obras clásicas sobre Literatura del Vino: CD-ROM.
 Madrid , 1998. . € 180,30
 1 CD-ROM.
- N. 444 VIEIRA, Alberto (Compilador)**
 Obras clásicas para la historia de las islas del Atlántico: CD-ROM.
 Madrid , 1998. . € 180,00
 1 CD-ROM.

- N. 445 VILA VILAR, Enriqueta (Compiladora)**
Afroamérica: textos históricos: CD-ROM.
Madrid , 1999. .
1 CD-ROM. € 180,00
- N. 446 VILAR, Juan Bautista (Compilador)**
Textos clásicos sobre el Reino de Murcia: CD-ROM.
Madrid , 2002. .
1 CD-ROM. € 180,00
- N. 447 VILARRUBIAS, Felio A.**
Derecho premial: protocolo, ceremonial, heráldica y vexilología en el estado, en las corporaciones públicas y en la empresa multinacional.
Oviedo , 388 pags. 2005. Rústica .
Ilustrado. Bibliografía, p. € 15,00
- N. 448 VILLANUEVA, Leslie**
Motivación y creatividad para la bibliotecología de hoy.
Buenos Aires , 59 pags. 2006. Rústica . € 12,00
- N. 449 VILLAR GARRIDO, Jesús y Angel**
Viajeros por la historia: extranjeros en Castilla-La Mancha: Guadalajara.
Albacete , 558 pags. 2006. Rústica .
Indices. Bibliografía, p. € 7,21
- N. 450 VINCENCIO**
Vincencio Juan de Lastanosa (1607-1681): la pasión de saber.
Zaragoza , 437 pags. 2007. Encuadernado . € 40,00
- N. 451 WAD-AL-HAYARA**
Wad-Al-Hayara: Revista de Estudios del Instituto Provincial de Cultura "Marqués de Santillana" de la Diputación Provincial de Guadalajara: CD-ROM.
Madrid , 1998. .
1 CD-ROM. € 54,00
- N. 452 WEILL, Georges**
El periódico: orígenes, evolución y función de la prensa periódica.
Sevilla , 408 pags. 2007. Rústica . € 25,00
- N. 453 WIDEN-WULFF, Gunilla**
The challenges of knowledge sharing in practice: a social approach.
Oxford , 211 pags. 2007. Rústica .
Indices. Bibliografía, p. € 66,00
- N. 454 WINTER, Jeanette**
La bibliotecaria de Basora: una historia real de Iraq [cómic].
Barcelona , 30 pags. 2007. Encuadernado . € 12,00
- N. 455 WOOLGAR, Steve (Editor)**
¿Sociedad virtual? Tecnología, "cibérbole", realidad.
Barcelona , 346 pags. 2005. Rústica .
Bibliografía, p. € 29,50
- N. 456 ZAPATERO LOURINHO, Angélica Sara**
Manual de información y documentación ambiental.
Madrid , 310 pags. 2004. Rústica . € 21,00

NOTAS

[illegible]

NOTAS

Ex Omnibus
Liber



**H. BOLETÍN DE MATEMÁTICAS
(2016)**

Tfno.:
976-550105
976-359037
976-554920
Fax :
976-356072



LIBRERIA PONS S.L.
C/ Félix Latassa, 33
50006 Zaragoza (Spain)
P.O. Box 10348

e-mail :
pedidos@libreriapons-zaragoza.com
admon@libreriapons-zaragoza.com
promedit@libreriapons-zaragoza.com
http ://www.libreriapons-zaragoza.com

BIBLIOGRAFÍA DE CIENCIAS DE LA COMPUTACIÓN, MATEMÁTICAS Y MÉTODOS ESTADÍSTICOS

OCTUBRE DE 2016

1 – CIENCIAS DE LA COMPUTACIÓN

- | | |
|---|--|
| <p>N. 1 ANDERSON, Jeremy
Professional Clojure / Jeremy Anderson... [et al.]
Indianapolis , 264 págs. 2016. Rústica . 50,00 €
Wrox - ISBN: 9781119267270</p> <p>N. 2 BARKER, Deane
Web Content Management: Systems, Features and Best Practices.
Indianapolis , 378 págs. 2016. Rústica . 42,00 €
O'Reilly - ISBN: 9781491908129</p> <p>N. 3 BERNARD, Margaret
Database Systems with Case Studies / Margaret Bernard, Eshwar Bachu.
Nueva Delhi , 220 págs. 2016. Rústica . 13,00 €
PHI Learning - ISBN: 9788120351455</p> <p>N. 4 BHASIN, Harsh
Algorithms: Design and Analysis.
Oxford , 370 págs. 2015. Rústica . 28,00 €
Oxford University Press - ISBN: 9780199456666</p> <p>N. 5 BOGUCKI, Janek
Professional Scala / Janek Bogucki... [et al.]
Indianapolis , 240 págs. 2016. Rústica . 50,00 €
Wrox - ISBN: 9781119267225</p> <p>N. 6 DALE, Kyran
Data Visualization with Python and JavaScript: Scrape, Clean, Explore and Transform Your Data.
Sebastopol , 592 págs. 2016. Rústica . 47,00 €
O'Reilly - ISBN: 9781491920510</p> <p>N. 7 DALLY, Williams
Digital Design Using VHDL: A Systems Approach / William J. Dally, R. Curtis Harting, Tor M. Aamodt.
Cambridge , 721 págs. 2015. Encuadernado . 69,60 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107098862</p> <p>N. 8 FOUSS, François
Algorithms and Models for Network Data and Link Analysis / François Fouss, Marco Saerens, Masashi Shimbo.
Cambridge , 543 págs. 2016. Encuadernado . 74,45 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107125773</p> <p>N. 9 GANDON, Fabien
History of the Web: Architecture and Philosophical Engineering / Fabien Gandon, Alexandre Monnin.
Hoboken , 150 págs. 2016. Encuadernado . 102,00 €
John Wiley - ISBN: 9781848219090</p> <p>N. 10 GODBOLT, Micah
Fronted Architecture for Design Systems: A Modern Blueprint for Scalable and Sustainable Websites.
Indianapolis , 198 págs. 2016. Rústica . 32,00 €
O'Reilly - ISBN: 9781491926789</p> | <p>N. 11 GOMAA, Hassan
Real-Time Software Design for Embedded Systems.
Cambridge , 602 págs. 2016. Encuadernado . 74,45 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107041097</p> <p>N. 12 GUNTHEROTH, Kurt
Optimized C++: Proven Techniques for Hightened Performance.
Indianapolis , 388 págs. 2016. Rústica . 63,00 €
O'Reilly - ISBN: 9781491922064</p> <p>N. 13 HASSIN, Refael
Rational Queueing.
Boca Raton , 385 págs. 2016. Encuadernado . 85,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498745277</p> <p>N. 14 HILL, Christian
Learning Scientific Computing with Python.
Cambridge , 457 págs. 2016. Rústica . 41,70 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107428225</p> <p>N. 15 HINDERMAN, Bill
Building Responsive Data Visualization for the Web.
Hoboken , 448 págs. 2015. Rústica . 46,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119067146</p> <p>N. 16 KHOURY, Joseph
The Mathematics That Power World: How is it made? / Joseph Khoury, Gilles Lamothe.
Singapur , 204 págs. 2016. Rústica . 34,00 €
World Scientific - ISBN: 9789813144088</p> <p>N. 17 LYNCH, Patrick
Web Style Guide: Foundations of User Experience Design / Patrick J. Lynch and Sarah Horton; foreword by Ethan Marcotte. 4th Edition.
New Haven , 408 págs. 2016. Rústica . 30,00 €
Yale University Press - ISBN: 9780300211658</p> <p>N. 18 LeBLANC, Jonathan
Identity and Data Security for Web Development: Best Practices / Jonathan LeBlanc, Tim Messerschmidt.
Indianapolis , 204 págs. 2016. Rústica . 42,00 €
O'Reilly - ISBN: 9781491937013</p> <p>N. 19 McCORMICK, John W.
Building High Integrity Applications with SPARKS / John W. McCormick, Peter C. Chapin.
Cambridge , 379 págs. 2015. Rústica . 52,90 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107656840</p> <p>N. 20 NAYAK, Ajit Kumar
Computer Network Simulation Using NS2 / Ajit Kumar Nayak, Satyananda Champati Rai, Rajib Mall.
Boca Raton , 311 págs. 2016. Encuadernado . 112,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498768542</p> |
|---|--|

- | | |
|---|--|
| <p>N. 21 PANNEERSELVAM, R.
Design and Analysis of Algorithms. 2nd ed.
Nueva Delhi , 648 págs. 2016. Rústica . 27,00 €
PHI Learning - ISBN: 9788120351646</p> <p>N. 22 REITZ, Kenneth
The Hitchhiker's Guide to Python: Best Practices for Development / Kenneth Reitz, Tanya Schlusser.
Indianapolis , 326 págs. 2016. Rústica . 27,00 €
O'Reilly - ISBN: 9781491933176</p> <p>N. 23 SAHA, Amit
Doing Math with Python: Use Programming to Explore Algebra, Statistics, Calculus and More!
San Francisco , 264 págs. 2016. Rústica . 32,00 €
No Starch Press - ISBN: 9781593276409</p> <p>N. 24 SNEERINGER, Luke
Professional Python.
Indianapolis , 288 págs. 2015. Rústica . 50,00 €
Wrox - ISBN: 9781119070856</p> <p>N. 25 VASUDEVAN, Shriram
Essential of Internet Programming / Shriram Vasudevan... [et al.].
Nueva Delhi , 345 págs. 2015. Rústica . 35,00 €
IK Books - ISBN: 9789384588595</p> <p>N. 26 WHITE, Ryan W.
Interactions with Search Systems.
Cambridge , 500 págs. 2016. Encuadernado . 52,10 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107034228</p> <p>N. 27 ZARRA, Marcus S.
Core Data in Swift: Data Storage and Management for iOS and OS X.
Raleigh , 250 págs. 2016. Rústica . 40,00 €
Pragmatic Bookshelf - ISBN: 9781680501704</p> | <p>N. 33 CALINGER, Ronald S.
Leonhard Euler: Mathematical Genius in the Enlightenment.
Princeton , 808 págs. 2015. Encuadernado . 60,00 €
Princeton University Press - ISBN: 9780691119274</p> <p>N. 34 CARROLL, Lewis
Alice's Adventures in Wonderland: 150th Anniversary Edition / Lewis Carroll; Illustrated by Salvador Dalí; Edited by Mark Burstein.
Princeton , 136 págs. 2015. Encuadernado . 28,00 €
Princeton University Press - ISBN: 9780691170022</p> <p>N. 35 CHAMBERLAND, Marc
Single Digits: In Praise of Small Numbers.
Princeton , 216 págs. 2015. Encuadernado . 29,00 €
Princeton University Press - ISBN: 9780691161143</p> <p>N. 36 CHOIMET, D.
Twelve Landmarks of Twentieth-Century Analysis / D. Choimet, H. Queffélec.
Cambridge , 546 págs. 2015. Rústica . 34,80 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107650343</p> <p>N. 37 ERICKSON, Martin
Soluciones ¡Ajá!: Soluciones ingeniosas para 100 problemas en apariencia difíciles.
Madrid , 277 págs. 2013. Rústica . 16,00 €
RSME/SM - ISBN: 9788467563474</p> <p>N. 38 FARRIS, Frank A.
Creating Symmetry: The Artful Mathematics of Wallpaper Patterns.
Princeton , 256 págs. 2015. Encuadernado . 36,00 €
Princeton University Press - ISBN: 9780691161730</p> <p>N. 39 FISCHER, Ernst P.
El gato de Schrödinger en el árbol de Mandelbrot: Una aproximación distinta al fascinante mundo de la ciencia / Ernst P. Fischer; Traducción castellana de José Luis Arantegui.
Barcelona , 294 págs. 2016. Rústica . 17,90 €
Crítica - ISBN: 9788498929423</p> |
|---|--|

2 – DIDÁCTICA, DIVULGACIÓN, HISTORIA Y FILOSOFÍA DE LAS MATEMÁTICAS)

- | | |
|---|---|
| <p>N. 28 ABU KAMIL
El libro de las aves o libro de curiosidades aritméticas / Abu Kamil ibn Aslam ibn Mohammed; Traducción, introducción y notas de Ricardo Moreno.
Madrid , 90 págs. 2015. Rústica . 19,50 €
Nivola - ISBN: 9788415913153</p> <p>N. 29 ANTOGNAZZA, Maria Rosa
Leibniz: A Very Short Introduction.
Oxford , 152 págs. 2016. Rústica . 12,00 €
Oxford University Press - ISBN: 9780198718642</p> <p>N. 30 BEINEKE, Jennifer
The Mathematics of Various Entertaining Subjects: Research in Recreational Math / Edited by Jennifer Beineke, Jason Rosenhouse.
Princeton , 288 págs. 2015. Encuadernado . 82,00 €
Princeton University Press - ISBN: 9780691164038</p> <p>N. 31 BIGGS, Norman
Quite Rights: The Story of Mathematics, Measurement, and Money.
Oxford , 192 págs. 2016. Encuadernado . 29,00 €
Oxford University Press - ISBN: 9780198753353</p> <p>N. 32 BRANDHOF, Alex van
Half a Century of Pythagoras Magazine / Alex van den Brandhof, Jan Guichelaar, Arnout Jaspers.
Washington , 317 págs. 2016. Rústica . 43,80 €
Mathematical Assoc. America - ISBN: 9780883855874</p> | <p>N. 40 FRAME, Michael
Fractal Worlds: Grown, Built and Imagined / Michael Frame, Amelia Urry.
New Haven , 328 págs. 2016. Rústica . 25,00 €
Yale University Press - ISBN: 9780300197877</p> <p>N. 41 GAMWELL, Lynn
Mathematics and Art: A Cultural History / Lynn Gamwell; Foreword by Neil deGrasse Tyson.
Princeton , 576 págs. 2015. Encuadernado . 55,00 €
Princeton University Press - ISBN: 9780691165288</p> <p>N. 42 GARDNER, Martin
Undiluted Hocus-Pocus: The Autobiography of Martin Gardner / With a foreword by Persi Diaconis and an afterword by James Randi.
Princeton , 288 págs. 2015. Rústica . 22,00 €
Princeton University Press - ISBN: 9780691169999</p> <p>N. 43 GOODMAN, Michael K.J.
An Introduction to the Early Development of Mathematics.
Hoboken , 248 págs. 2016. Rústica . 69,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119104971</p> <p>N. 44 GORROOCHURN, Prakash
Classical Topics on the History of Modern Mathematical Statistics: From Laplace to More Recent Times.
Hoboken , 744 págs. 2016. Encuadernado . 132,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119127925</p> |
|---|---|

- | | |
|---|--|
| <p>N. 45 HAIGH, John
Mathematics in Everyday Life.
Berlin , 159 págs. 2016. Rústica . 44,00 €
Springer verlag - ISBN: 9783319279374</p> <p>N. 46 HIGGINS, Peter M.
Algebra: A Very Short Introduction.
Oxford , 160 págs. 2015. Rústica . 12,00 €
Oxford University Press - ISBN: 9780198732822</p> <p>N. 47 HOSKIN, Michael
Breve historia de la Astronomía.
Madrid , 171 págs. 2016. Rústica . 9,20 €
Alianza editorial - ISBN: 9788491043492</p> <p>N. 48 IMHAUSEN, Annette
Mathematics in Ancient Egypt: A Contextual History.
Princeton , 256 págs. 2016. Encuadernado . 51,00 €
Princeton University Press - ISBN: 9780691117133</p> <p>N. 49 JONES, Alexander
A Mathematician's Journey: Otto Neugebauer and
modern transformations of ancient science / Alexander
Jones, Christine Proust, John M. Steele. Editors.
Berlin , 342 págs. 2016. Encuadernado . 104,00 €
Springer verlag - ISBN: 9783319258638</p> <p>N. 50 JOSEPH, George Gheverghese
Indian Mathematics: Engaging with the World from
Ancient to Modern Times.
Singapur , 512 págs. 2016. Rústica . 59,00 €
World Scientific - ISBN: 9781786340610</p> <p>N. 51 KHOURY, Joseph
The Mathematics That Power World: How is it made? /
Joseph Khoury, Gilles Lamothe.
Singapur , 204 págs. 2016. Rústica . 34,00 €
World Scientific - ISBN: 9789813144088</p> <p>N. 52 LAWRENCE, Snezana
Mathematicians and their Gods: Interactions between
mathematics and religious beliefs / Snezana Lawrence
and Mark McCartney.
Oxford , 304 págs. 2015. Encuadernado . 37,00 €
Oxford University Press - ISBN: 9780198703051</p> <p>N. 53 LIGHTMAN, Bernard
A Companion to the History of Science.
Londres , 624 págs. 2016. Encuadernado . 169,00 €
Wiley Blackwell - ISBN: 9781118620779</p> <p>N. 54 LIVIO, Mario
La ecuación jamás resuelta: Cómo dos genios
matemáticos descubrieron el lenguaje de la simetría /
Mario Livio; Traducción de blanca Ribera de Madariaga.
Barcelona , 390 págs. 2016. Rústica . 15,90 €
Ariel - ISBN: 9788434423558</p> <p>N. 55 MEAVILLA, Vicente
El arte de las matemáticas: Los principios matemáticos a
través de la pintura.
Córdoba , 160 págs. 2016. Rústica . 17,95 €
Guadalmazan - ISBN: 9788494471735</p> <p>N. 56 NEWTON, Isaac
The Principia: The Authoritative Translation and Guide /
Isaac Newton; translated by I. Bernard Cohen... [et al.].
Oakland , 992 págs. 2016. Rústica . 37,00 €
University of California Press - ISBN: 9780520290884</p> <p>N. 57 RANGE, R. Michael
What is Calculus?: From Simple Algebra to Deep
Analysis.
Singapur , 372 págs. 2015. Rústica . 47,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814644488</p> | <p>N. 58 SAHA, Amit
Doing Math with Python: Use Programming to Explore
Algebra, Statistics, Calculus and More!
San Francisco , 264 págs. 2016. Rústica . 32,00 €
No Starch Press - ISBN: 9781593276409</p> <p>N. 59 STEIN, James D.
L.A. Math: Romance, Crime, and Mathematics in the City
of Angels.
Princeton , 256 págs. 2016. Encuadernado . 28,00 €
Princeton University Press - ISBN: 9780691168289</p> <p>N. 60 STILLWELL, John
Elements of Mathematics: from Euclid to Gödel.
Princeton , 440 págs. 2016. Encuadernado . 44,00 €
Princeton University Press - ISBN: 9780691171685</p> <p>N. 61 SUMPTER, David
Fútbol y Matemáticas: Aventuras matemáticas del
deporte rey / David Sumpter; traducción de Francisco
García Lorenzana.
Barcelona , 328 págs. 2016. Rústica . 19,90 €
Ariel - ISBN: 9788434423848</p> <p>N. 62 UNGER, J. Marshall
Sangaku Proofs: A Japanese Mathematician at Work.
Honolulu , 128 págs. 2015. Encuadernado . 35,00 €
University of Hawai Press - ISBN: 9781939161550</p> |
|---|--|

3 – MATEMÁTICAS (PURAS Y APLICADA)

- | |
|---|
| <p>N. 63 AGARWAL, Shubham
Computer Based Optimization Techniques.
Oxford , 296 págs. 2015. Encuadernado . 51,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781842659311</p> <p>N. 64 AKBULUT, Selman
4-Manifolds.
Oxford , 288 págs. 2016. Encuadernado . 66,00 €
Oxford University Press - ISBN: 9780198784869</p> <p>N. 65 ALEXANDRINO, M.M.
Lie Groups and Geometric Aspects of Isometric Actions /
M.M. Alexandrino, R.G. Bettiol.
Berlin , 213 págs. 2015. Encuadernado . 92,00 €
Springer verlag - ISBN: 9783319166124</p> <p>N. 66 ALSINA, Claudi
A Mathematical Space Odyssey: Solid Geometry in the
21st Century / Claudi Alsina, Roger Nelsen.
Cambridge , 260 págs. 2015. Encuadernado . 67,00 €
Cambridge University Press - ISBN: 9780883853580</p> <p>N. 67 ASSANI, Idis
Ergodic Theory: Advances in Dynamical Systems.
Berlin , 142 págs. 2016. Encuadernado . 115,00 €
Walter de Gruyter - ISBN: 9783110460865</p> <p>N. 68 ATIYAH, Michael
Fields Medallists' Lectures / Michael Atiyah... [et al.].
3rd Edition.
Singapur , 1.116 págs. 2015. Rústica . 70,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814696180</p> <p>N. 69 BAKER, Gregory
Differential Equations as Models in Science and
Engineering.
Singapur , 392 págs. 2016. Rústica . 59,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814656979</p> |
|---|

- | | |
|--|---|
| <p>N. 70 BAKI, Burhanuddin
Badiou's Being and Event and the Mathematics of Set Theory.
Londres , 288 págs. 2016. Rústica . 33,00 €
Bloomsbury Academic - ISBN: 9781474288002</p> <p>N. 71 BEALS, Richard
Special Functions and Orthogonal Polynomials / Richard Beals and Roderick Wong.
Cambridge , 500 págs. 2016. Encuadernado . 76,60 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107106987</p> <p>N. 72 BERGERON, N.
The Spectrum of Hyperbolic Surfaces.
Berlín , 374 págs. 2016. Rústica . 65,00 €
Springer verlag- ISBN: 9783319276649</p> <p>N. 73 BERTHE, Valérie
Combinatorics, Words and Symbolic Dynamics / Valérie Berthé, Michel Rigo.
Cambridge , 496 págs. 2016. Encuadernado . 148,90 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107077027</p> <p>N. 74 BISCI, Giovanni Molica
Variational Methods for Nonlocal Fractional Problems / Giovanni Molica Bisci... [et al].
Cambridge , 386 págs. 2016. Encuadernado . 125,30 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107111943</p> <p>N. 75 BLANES, Sergio
A Concise Introduction to Geometric Numerical Integration / Sergio Blanes, Fernando Casas.
Boca Raton , 218 págs. 2016. Encuadernado . 130,00 €
CRC Press - ISBN: 9781482263428</p> <p>N. 76 BRUGNANO, Luigi
Line Integral Methods for Conservative Problems / Luigi Brugnano, Felice Iavernaro.
Boca Raton , 222 págs. 2015. Encuadernado . 93,00 €
CRC Press - ISBN: 9781482263848</p> <p>N. 77 BUCHSTABER, Victor M.
Toric Topology / Victor M. Buchstaber, Taras E. Panov.
Providence , 523 págs. 2015. Encuadernado . 130,00 €
American Mathematical Society - ISBN: 9781470422141</p> <p>N. 78 BURNES, Timothy C.
Classical Groups, Derangements and Primes / Timothy C. Burnes, Michael Giudici.
Cambridge , 350 págs. 2015. Rústica . 74,45 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107629448</p> <p>N. 79 BUTT, Rizwan
Introduction to Applied Numerical Linear Algebra using MATLAB.
Oxford , 642 págs. 2015. Encuadernado . 102,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781783322022</p> <p>N. 80 BUTT, Rizwan
An Introduction to Differential Equations using MATLAB.
Oxford , 592 págs. 2016. Encuadernado . 95,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781783322237</p> <p>N. 81 CHARALAMBIDES, Charalambos
Discrete q-Distributions.
Hoboken , 264 págs. 2016. Encuadernado . 93,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119119043</p> <p>N. 82 CHEMIN, Jean-Yves
Lectures on the Analysis of Nonlinear Partial Differential Equations / Jean-Yves Chemin, Fanghua Lin, Ping Zhang.
Boston , 408 págs. 2016. Rústica . 75,00 €
International Press of Boston - ISBN: 9781571463173</p> | <p>N. 83 CHOIMET, D.
Twelve Landmarks of Twentieth-Century Analysis / D. Choimet, H. Queffelec.
Cambridge , 546 págs. 2015. Rústica . 34,80 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107650343</p> <p>N. 84 CONSTANDA, C.
Boundary Integral Equation Methods and Numerical Solutions: This Palte on an Elastic Foundation / C. Constanda, D.R. Doty, W. Hamill.
Berlín , 232 págs. 2016. Encuadernado . 92,00 €
Springer verlag- ISBN: 9783319263076</p> <p>N. 85 CONSTANTIN, Adrian
Fourier Analysis: Vol. 1: Theory.
Cambridge , 379 págs. 2016. Rústica . 39,40 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107620353</p> <p>N. 86 CORDUNEANU, Constantin
Functional Differential Equations: Advances and Applications / Constantin Corduneanu, Yizeng Li, Mehran Mahdavi.
Hoboken , 368 págs. 2016. Encuadernado . 122,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119189473</p> <p>N. 87 DANESI, Marcel
Language and Mathematics: An interdisciplinary guide.
Berlín , 450 págs. 2016. Encuadernado . 137,00 €
Walter de Gruyter - ISBN: 9781614515548</p> <p>N. 88 DECHAUMPHAI, P.
Calculus and Differential Equations with MATHEMATICA.
Oxford , 440 págs. 2016. Encuadernado . 66,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781783322640</p> <p>N. 89 DECHAUMPHAI, P.
Calculus and differential Equations with MATLAB.
Oxford , 454 págs. 2016. Encuadernado . 66,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781783322657</p> <p>N. 90 DIEKERT, Volker
Discrete Algebraic Methods: arithmetic, cryptography, automata and groups / Volker Diekert, Gerhard Rosenberger.
Berlín , 342 págs. 2016. Rústica . 37,00 €
Walter de Gruyter - ISBN: 9783110413328</p> <p>N. 91 DOLEAN, Victoria
An Introduction Domain Decomposition Methods: Algorithms, Theory, and Parallel Implementation / Victoria Dolean, Pierre Jolivet, Frédéric Nataf.
Filadelfia , 262 págs. 2016. Rústica . 84,00 €
SIAM - ISBN: 9781611974058</p> <p>N. 92 DOLECKI, Szymon
Convergence Foundations of Topology / Szymon Dolecki, Frédéric Mynard.
Singapur , 568 págs. 2016. Rústica . 95,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814571524</p> <p>N. 93 DOMAN, Brian George Spencer
The Classical Orthogonal Polynomials.
Singapur , 176 págs. 2015. Encuadernado . 109,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814704038</p> <p>N. 94 DRAY, Tevian
The Geometry of Octonions / Tevian Dray, Corinne A. Manogue.
Singapur , 228 págs. 2015. Encuadernado . 138,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814401814</p> |
|--|---|

- N. 95 DRET, Hervé Le
Partial Differential Equations: Modelling, Analysis and Numerical Approximation / Hervé Le Dret, Brigitte Lucquin.
Basilea , 395 págs. 2016. Encuadernado . 65,00 €
Birkhauser - ISBN: 9783319270654
- N. 96 DYE, Heather A.
An Invitation to Knot Theory: Virtual and Classical.
Boca Raton , 280 págs. 2016. Encuadernado . 57,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498701648
- N. 97 ERDOGAN, M. Burak
Dispersive Partial Differential Equations: Wellposedness and Applications / M. Burak Erdogan, Nikolaos Tzirakis.
Cambridge , 202 págs. 2016. Rústica . 37,90 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781316602935
- N. 98 ETINGOF, Pavel
Tensor Categories / Pavel Etingof, Shlomo Gelaki, Dmitri Nikshych, Victor Ostrik.
Providence , 350 págs. 2015. Encuadernado . 130,00 €
American Mathematical Society - ISBN: 9781470420246
- N. 99 EVERTSE, Jan-Hendrik
Unit Equations in Diophantine Number Theory / Jan-Hendrik Evertse, Kálmán Gyory.
Cambridge , 384 págs. 2016. Encuadernado . 74,45 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107097605
- N. 100 FRAME, Michael
Fractal Worlds: Grown, Built and Imagined / Michael Frame, Amelia Urry.
New Haven , 328 págs. 2016. Rústica . 25,00 €
Yale University Press - ISBN: 9780300197877
- N. 101 FRIEDLAND, Shmuel
Matrices: Algebra, Analysis and Applications.
Singapur , 596 págs. 2015. Rústica . 83,00 €
World Scientific - ISBN: 9789813141032
- N. 102 FUCHS, L.
Abelian Groups.
Berlín , 740 págs. 2015. Encuadernado . 152,00 €
Springer Verlag - ISBN: 9783319194219
- N. 103 GARCIA, Stephan Ramon
Introduction to Model Space and their Operators / Stephan. Ramon Garcia, Javad Mashreghi, William T. Ross.
Cambridge , 335 págs. 2016. Encuadernado . 74,45 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107108745
- N. 104 GERMAIN, Sophie
Recherches sur la théorie des surfaces élastiques.
Cambridge , 114 págs. 2012. Rústica . 25,30 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781108050371
- N. 105 GOODMAN, Roe W.
Discrete Fourier and Wavelet Transforms: An Introduction through Linear Algebra with Applications to Signal Processing.
Singapur , 300 págs. 2016. Rústica . 58,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814725774
- N. 106 GORAIN, Ganesh C.
Laplace Transformations.
Oxford , 148 págs. 2014. Encuadernado . 37,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781842659151
- N. 107 HALDAR, Kansari
Decomposition Analysis Method in Linear and Nonlinear Differential Equations.
Boca Raton , 274 págs. 2015. Encuadernado . 93,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498716338
- N. 108 HALL, Jonas
Mathematical Modelling: Applications with GeoGebra / Jonas Hall, Thomas Lingefjärd.
Hoboken , 568 págs. 2016. Encuadernado . 121,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119102724
- N. 109 HERMAN, Russell L.
An Introduction to Fourier Analysis.
Boca Raton , 364 págs. 2016. Encuadernado . 93,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498773706
- N. 110 HIETARINTA, J.
Discrete Systems and Integrability / J. Hietarinta, N. Joshi and F.W. Nijhoff.
Cambridge , 432 págs. 2016. Rústica . 52,10 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107669482
- N. 111 HIGGINS, Peter M.
Algebra: A Very Short Introduction.
Oxford , 160 págs. 2015. Rústica . 12,00 €
Oxford University Press - ISBN: 9780198732822
- N. 112 HOODA, D.S.
Fuzzy Set Theory and Fuzzy Controller / D.S. Hooda, Vivek Raich.
Oxford , 262 págs. 2015. Encuadernado . 48,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781842659359
- N. 113 HOWELL, Kenneth B.
Ordinary Differential Equations: An Introduction to the Fundamentals.
Boca Raton , 854 págs. 2015. Encuadernado . 96,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498733816
- N. 114 IZUMIYA, Shyuichi
Differential Geometry from a Singularity Theory Viewpoint / Shyuichi Izumiya... [et al]
Singapur , 384 págs. 2015. Encuadernado . 124,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814590440
- N. 115 JERIBI, Aref
Nonlinear Functional Analysis in Banach Spaces and Banach Algebras: Fixed Point Theory under Weak Topology for Nonlinear Operators and Block Operator Matrices with Applications / Aref Jeribi, Bilel Krichen.
Boca Raton , 371 págs. 2015. Encuadernado . 112,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498733885
- N. 116 JOHNSON, Gerald W.
Feynman's Operational Calculus and Beyond / Gerald W. Johnson, Michel L. Lapidus, Lance Nielsen.
Oxford , 384 págs. 2016. Encuadernado . 73,00 €
Oxford University Press - ISBN: 9780198702498
- N. 117 JURDJEVIC, Velimir
Optimal Control and Geometry: Integrable Systems.
Cambridge , 400 págs. 2016. Encuadernado . 81,90 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107113886
- N. 118 KAKKAR, Vipul
Set Theory: Read it, Absorb it and Forget it.
Oxford , 156 págs. 2016. Encuadernado . 48,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781783322572
- N. 119 KALE, B.K.
Parametric Inference: An Introduction.
Oxford , 334 págs. 2015. Encuadernado . 62,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781842659397
- N. 120 KENNEY, Margaret J.
Number Treasury: Investigations, Facts and Conjectures about More than 100 Number Families / Margaret J. Kenney, Stanley J. Bezuska. 3rd Edition.
Singapur , 324 págs. 2015. Rústica . 47,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814603690

- N. 121 KHAN, Noor Mohammad
Algebra and Analysis: Theory and Applications / Noor Mohammad Khan, Mohammad Imdad.
Nueva Delhi , 304 págs. 2015. Encuadernado . 110,00 €
Narosa - ISBN: 9788184875164
- N. 122 KHANDELWAL, Anju
Numerical Methods and Computer Programming.
Oxford , 280 págs. 2015. Encuadernado . 48,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781842659069
- N. 123 KUNJU, A. Salahuddin
Group Theory and its Applications in Chemistry / A. Salahuddin Kunju, G. Krishnan.
Nueva Delhi , 296 págs. 2015. Rústica . 15,00 €
PHI Learning - ISBN: 9788120351349
- N. 124 LAWSON, Mark V.
Algebra and Geometry: An Introduction to University Mathematics.
Boca Raton , 384 págs. 2016. Rústica . 44,00 €
CRC Press - ISBN: 9781482246476
- N. 125 LAZDA, Christopher
Rigid Cohomology over Laurent Series Fields / Christopher Lazda, Ambrus Pál.
Cham, Suiza , 267 págs. 2016. Encuadernado . 103,00 €
Springer verlag - ISBN: 9783319309507
- N. 126 LEONARD, I.E.
Geometry of Convex Sets Set / I. E. Leonard, J. E. Lewis.
Hoboken , 496 págs. 2016. Encuadernado . 110,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119184157
El set incluye el libro "Geometry of Convex Sets" y el manual de soluciones que lo acompaña. Pueden adquirirse por separado:
-Texto. ISBN: 9781119022664. 95,00 €
-Manual de soluciones. ISBN: 9781119184188. 32,00 €
- N. 127 LEPETIC, Vladimir
Principles of Mathematics: A Primer.
Hoboken , 672 págs. 2016. Encuadernado . 131,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119131649
- N. 128 LEWINTER, Marty
Elementary Number Theory with Programming / Marty Lewinter, Jeanine Meyer.
Hoboken , 232 págs. 2016. Encuadernado . 83,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119062769
- N. 129 LI, Lizhen
The Legacy of Bernhard Riemann after One Hundred and Fifty Years / Lizhen Li, Frans Oort, Shing-Tung Yau: Set 2 volumes.
Boston , 768 págs. 2016. Rústica . 193,00 €
International Press of Boston - ISBN: 9781571463166
También pueden adquirirse por separado:
Vol. 1. ISBN: 9781571463180.
Vol. 2. ISBN: 9781571463197
PVP EUR 101,00 (4% IVA incluido) cada volumen.
- N. 130 MARDEN, Albert
Hyperbolic Manifolds: An Introduction in 2 and 3 Dimensions.
Cambridge , 550 págs. 2015. Encuadernado . 74,45 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107116740
- N. 131 MASSER, David
Auxiliary Polynomials in Number Theory.
Cambridge , 370 págs. 2016. Encuadernado . 134,00 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107061576
- N. 132 MAZUR, Barry
Prime numbers and the Riemann Hypothesis / Barry Mazur, William Stein.
Cambridge , 150 págs. 2016. Rústica . 26,80 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107499430
- N. 133 MORA, Teo
Solving Polynomial Equation Systems: Volume 4: Buchberger's Theory and Beyond.
Cambridge , 800 págs. 2016. Encuadernado . 163,80 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107109636
- N. 134 MORA, Teo
Solving Polynomial Equation Systems: Volume 3. Algebraic Solving.
Cambridge , 300 págs. 2015. Encuadernado . 119,10 €
Cambridge University Press - ISBN: 9780521811552
- N. 135 MUIR, Jerry R.
Complex Analysis: A Modern First Course in Function Theory.
Hoboken , 272 págs. 2015. Encuadernado . 88,00 €
John Wiley - ISBN: 9781118705223
- N. 136 MUKHERJEE, Anjan
Fuzzy Sets and Fuzzy Topology.
Oxford , 188 págs. 2015. Encuadernado . 37,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781842659014
- N. 137 McMULLEN, Peter
Abstract Regular Polytopes / Peter McMullen, Egon Schulte.
Cambridge , 566 págs. 2015. Encuadernado . 184,00 €
Cambridge University Press - ISBN: 9780521814966
- N. 138 NASSIF, Nabil
Introduction to Computational Linear Algebra / Nabil Nassif, Jocelyne Erhel, Bernard Philippe.
Boca Raton , 259 págs. 2015. Encuadernado . 74,00 €
CRC Press - ISBN: 9781482258691
- N. 139 NEU, John C.
Singular Perturbation in the Physical Sciences.
Providence , 335 págs. 2016. Encuadernado . 92,00 €
American Mathematical Society - ISBN: 9781470425555
- N. 140 NICKOLAS, Peter
Wavelets: A Student Guide.
Cambridge , 280 págs. 2016. Rústica . 59,80 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107612518
- N. 141 NOVAK, Vilem
Insight into Fuzzy Modeling / Vilem Novák, Antoni Dvorak.
Hoboken , 272 págs. 2016. Encuadernado . 117,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119193180
- N. 142 PASZYNSKI, Maciej
Fast Solvers for Mesh-Based Computations.
Boca Raton , 309 págs. 2016. Encuadernado . 85,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498754194
- N. 143 PATHAK, Hemant Kumar
Functions of a Complex Variable / Hemant Kumar Pathak, Ravi Agarwal, Yeol Je Cho.
Boca Raton , 718 págs. 2015. Encuadernado . 105,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498720151
- N. 144 PEREZ, Marco A.
Introduction to Abelian Model Structures and Gorenstein Homological Dimensions.
Boca Raton , 368 págs. 2016. Encuadernado . 104,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498725347
- N. 145 PIKOVSKY, Arkady
Lyapunov Exponenets: A Tool to Explore Complex Dynamics / Arkady Pikovsky, Antonio Politi.
Cambridge , 295 págs. 2016. Encuadernado . 81,90 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107030428

- N. 146 PINKUS, Allan
Ridge Functions.
Cambridge , 218 págs. 2015. Encuadernado . 119,10 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107124394
- N. 147 PISIER, Gilles
Martingales in Banach Spaces.
Cambridge , 560 págs. 2016. Encuadernado . 74,45 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107137240
- N. 148 PITICI, Mircea
The Best Writing on Mathematics 2015.
Princeton , 392 págs. 2016. Rústica . 27,00 €
Princeton University Press - ISBN: 9780691169651
- N. 149 POZRIKIDIS, Constantine
The Fractional Laplacian.
Boca Raton , 275 págs. 2016. Encuadernado . 85,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498746151
- N. 150 PRASOLOV, V.V.
Geometry / V.V. Prasolov, V.M. Tikhomirov.
Providence , 257 págs. 2015. Rústica . 130,00 €
American Mathematical Society - ISBN: 9781470425432
- N. 151 PÉREZ, Marco A.
Introduction to Abelian Model Structures and Gorenstein
Homological Dimensions.
Boca Raton , 344 págs. 2016. Encuadernado . 104,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498725347
- N. 152 RANGE, R. Michael
What is Calculus?: From Simple Algebra to Deep
Analysis.
Singapur , 372 págs. 2015. Rústica . 47,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814644488
- N. 153 RAY, Santanu Saha
Numerical Analysis with Algorithms and Programming.
Boca Raton , 728 págs. 2016. Encuadernado . 129,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498741743
- N. 154 ROSENTRATER, C. Ray
Varieties of Integration.
Washington , 330 págs. 2016. Encuadernado . 48,00 €
Mathematical Assoc. America - ISBN: 9780883853597
- N. 155 RUAS, Vitoriano
Numerical Methods for Partial Differential Equations: An
Introduction.
Hoboken , 300 págs. 2016. Encuadernado . 91,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119111351
- N. 156 RUBIN, Boris
Introduction to Radon Transforms: With Elements of
Fractional Calculus and Harmonic Analysis.
Cambridge , 596 págs. 2016. Encuadernado . 139,25 €
Cambridge University Press - ISBN: 9780521854597
- N. 157 RUDYAK, Yuli
Piecewise Linear Structures on Topological Manifolds.
Singapur , 128 págs. 2016. Encuadernado . 114,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814733786
- N. 158 SAHA, Amit
Doing Math with Python: Use Programming to Explore
Algebra, Statistics, Calculus and More!
San Francisco , 264 págs. 2016. Rústica . 32,00 €
No Starch Press - ISBN: 9781593276409
- N. 159 SAYAS, Francisco Javier
Retarded Potentials and Time Domain Boundary Integral
Equations: A Road Map.
Berlín , 190 págs. 2016. Encuadernado . 76,00 €
Springer verlag- ISBN: 9783319266435
- N. 160 SCHUMAKER, Larry
Spline Functions: Computational Methods.
Filadelfia , 425 págs. 2015. Encuadernado . 86,35 €
SIAM - ISBN: 9781611973891
- N. 161 SCHWARTZ, Richard Evan
Gallery of the Infinite.
Providence , 187 págs. 2016. Rústica . 35,00 €
American Mathematical Society - ISBN: 9781470425579
- N. 162 SERRE, Jean-Pierre
Finite Groups: An Introduction.
Boston , 194 págs. 2016. Rústica . 50,00 €
International Press of Boston - ISBN: 9781571463203
- N. 163 SHAHID, Mohammad Hassan
Differential Geometry, Functional Analysis and
Applications / Mohammad Hassan Shahid... [et al.].
Nueva Delhi , 166 págs. 2015. Encuadernado . 59,00 €
Narosa - ISBN: 9788184874211
- N. 164 SHELL-GELLASCH, Amy
Algebra in Context: Introductory Algebra from Origins to
Applications / Amy Shell-Gellasch, J. B. Thoo.
Baltimore , 560 págs. 2015. Encuadernado . 118,00 €
John Hopkins University Press - ISBN: 9781421417288
- N. 165 SHEN, Yi-bing
Introduction to Modern Finsler Geometry / Yi-Bing Shen,
Zhongmin Shen.
Singapur , 408 págs. 2016. Encuadernado . 96,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814704908
- N. 166 SIBLEY, Thomas Q.
Thinking Geometrically: A Survey of Geometries.
Washington , 586 págs. 2015. Encuadernado . 67,00 €
Mathematical Assoc. America - ISBN: 9781939512086
- N. 167 SINHA, R.K.
Calculus of Tensors and Differential Forms.
Oxford , 294 págs. 2014. Encuadernado . 59,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781842658949
- N. 168 SINHA, Vinit K.
Introduction to Matrix Theory.
Oxford , 706 págs. 2015. Encuadernado . 88,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781842659038
- N. 169 SPECHT, Edward John
Euclidean Geometry and its Subgeometries / Edward
John Specht... [et al.].
Basilea , 527 págs. 2016. Encuadernado . 119,00 €
Birkhauser - ISBN: 9783319237749
- N. 170 SPEIGHT, J.M.
A Sequential Introduction to Real Analysis.
Singapur , 276 págs. 2015. Rústica . 47,00 €
World Scientific - ISBN: 9781783267835
- N. 171 STAKHOV, Alexey
The "Golden" Non-Euclidean Geometry: Hilbert's Fourth
Theorem, "Golden" Dynamical Systems, and the Fine-
Structure Constant / Alexey Stakhov, Samuil Aranson,
Scott Olsen.
Singapur , 308 págs. 2016. Encuadernado . 143,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814678292
- N. 172 STEEB, Willi Hans
Problems and Solutions: Nonlinear Dynamics, Chaos
and Fractals.
Singapur , 252 págs. 2016. Rústica . 43,00 €
World Scientific - ISBN: 9789813140875
- N. 173 STOIMENOW, Alexander
Diagram Genus, Generators, and Applications.
Boca Raton , 174 págs. 2016. Encuadernado . 93,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498733809

- N. 174 TKACHUK, Valadimir V.
A Cp-Theory Problem Book: Functional Equivalencies.
Berlín , 727 págs. 2016. Encuadernado . 78,00 €
Springer verlag - ISBN: 9783319243856
- N. 175 TORCHINSKY, Alberto
Problems in Real and Functional Analysis.
Providence , 467 págs. 2016. Encuadernado . 92,00 €
American Mathematial Society - ISBN: 9781470420574
- N. 176 UNDERWOOD, Robert G.
Fundamentals of Modern Algebra: A Global Perspspective.
Singapur , 232 págs. 2016. Rústica . 58,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814730280
- N. 177 VASY, Andras
Partial Differential Equations: An Accessible Route
through Theory and Applications.
Providence , 280 págs. 2016. Encuadernado . 80,00 €
American Mathematical Society - ISBN: 9781470418816
- N. 178 VATTI, V.B.K.
Numerical Analysis: Iterative Methods.
Nueva Delhi , 228 págs. 2016. Encuadernado . 73,00 €
IK International Publishing House- ISBN: 9789385909009
- N. 179 WALL, C.T.C.
Differential Topology.
Cambridge , 330 págs. 2016. Encuadernado . 74,60 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107153523
- N. 180 WEISER, Martin
Inside Finite Elements.
Berlín , 146 págs. 2016. Rústica . 32,00 €
Walter de Gruyter - ISBN: 9783110373172
- N. 181 WEN, Lan
Differentiable Dynamical Systems: An Introduction to
Structural Stability and Hyperbolicity.
Providence , 199 págs. 2016. Encuadernado . 92,00 €
American Mathematical Society - ISBN: 9781470427993
- N. 182 WEST, Bruce J.
Fractional Calculus View of Compexity.
Boca Raton , 303 págs. 2015. Encuadernado . 93,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498738002
- N. 187 FRANZ, Uwe
Probability on Real Lie Algebras / Uwe Franz, Nicolas
Privault.
Cambridge , 302 págs. 2016. Encuadernado . 119,10 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107128651
- N. 188 HALL, Jonas
Mathematical Modelling: Applications with GeoGebra /
Jonas Hall, Thomas Lingefj.,rd.
Hoboke , 568 págs. 2016. Encuadernado . 121,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119102724
- N. 189 HASSIN, Refael
Rational Queueing.
Boca Raton , 385 págs. 2016. Encuadernado . 85,00 €
CRC Press - ISBN: 9781498745277
- N. 190 HENGGELE ANTUNES, Carlos
Multiobjective Linear and Integer Programming / Carlos
Hengger Antunes, Maria Joao Alvares, Joao Climaco.
Berlín , 209 págs. 2016. Encuadernado . 83,00 €
Springer verlag - ISBN: 9783319287447
- N. 191 KIRUTHIKA, R.V.
Statistical modelling and Analysis Techniques / R.V.
Kiruthika... [et al.].
Nueva Delhi , 152 págs. 2016. Encuaderndo . 88,00 €
Narosa - ISBN: 9788184875584
- N. 192 KUMAR, P.R.
Stochastic Systems: Estimatin, Identification, and
Adaptive Control / P.R. Kumar, Pravin Varaiya.
Filadelfia , 376 págs. 2016. Rústica . 80,20 €
SIAM - ISBN: 9781611974256
- N. 193 PANARETOS, V.M.
Statistics for Mathematicians: A Rigorous First Course.
Basilea , 166 págs. 2016. Rústica . 44,00 €
Springer verlag - ISBN: 9783319283395
- N. 194 PATRANGENARU, Victor
Nonparametric Statistics on Manifolds and Their
Applications to Object Data Analysis / Victor
Patrangenaru, Leif Ellingson.
Boca Raton , 517 págs. 2015. Encuadernado . 93,00 €
CRC PRESS - ISBN: 9781439820506
- N. 195 PRASAD, Devi
Operations Research.
Oxford , 532 págs. 2015. Encuadernado . 73,00 €
Alpha Science - ISBN: 9781842659076

4 – MÉTODOS ESTADÍSTICOS

- N. 183 BIERLAIRE, Michel
Optimization: Principles and Algorithms.
Boca Raton , 550 págs. 2015. Rústica . 85,00 €
CRC Press - ISBN: 9781482203455
- N. 184 CHARALAMBIDES, Charalambos
Discrete q-Distributions.
Hoboken , 264 págs. 2016. Encuadernado . 93,00 €
John Wiley - ISBN: 9781119119043
- N. 185 DESHPANDE, Jayant V.
Lifetime Data: Statistical Models and Methods. 2nd
Edition.
Singapur , 304 págs. 2016. Encuadernado . 95,00 €
World Scientific - ISBN: 9789814730662
- N. 186 DOBROW, Robert P.
An Introduction to Stochastic Processes with R.
Hoboken , 504 págs. 2016. Encuadernado . 121,00 €
John Wiley - ISBN: 9781118740651
- N. 196 ROY, Tarun Kumar
Statistical Survey Design and Evaluating Impact / Tatun
Kumar Roy, Rajib Acharya, Arun Roy.
Cambridge , 400 págs. 2016. Encuadernado . 81,60 €
Cambridge University Press - ISBN: 9781107146457
- N. 197 SAHA, Amit
Doing Math with Python: Use Programming to Explore
Algebra, Statistics, Calculus and More!
San Francisco , 264 págs. 2016. Rústica . 32,00 €
No Starch Press - ISBN: 9781593276409
- N. 198 SAHU, P.K.
Estimation and Inferential Statistics / P.K. Sahu, S.R.
Pal, A. K. Das.
Berlín , 342 págs. 2015. Encuadernado . 55,00 €
Springer verlag - ISBN: 9788132225133
- N. 199 SANTABÁRBARA SERRANO, Javier
Manual de Bioestadística aplicada con IBM SPSS /
Javier Santabárbara Serrano, Encarnación Rubio
Aranda, Cristina Feja Solana. Tomás Martínez Terrer.
Santiago de Compostela, 308 págs. 2015. Rca. 34,60 €
Andavira - ISBN: 9788484088684

- | | |
|---|---|
| <p>N. 200 TIWARI, Neeraj
Statistical and Mathematical Sciences and their Applications
Nueva Delhi , 232 págs. 2016. Encuadernado . 87,00 €
Narosa - ISBN: 9788184875201</p> <p>N. 201 TUTZ, G.
Modeling Discrete Time-to-Event Data / G. Tutz, M. Schmid.
Berlín , 241 págs. 2016. Encuadernado . 76,00 €
Springer verlag - ISBN: 9783319281568</p> | <p>N. 202 UNPINGCO, José
Python for Probability, Statistics, and Machine Learning.
Berlín , 276 págs. 2016. Encuadernado . 104,00 €
Springer verlag - ISBN: 9783319307152</p> <p>N. 203 ZÖRNIG, Peter
Probability Theory and Statistical Applications: A profound treatise for self-study.
Berlín , 284 págs. 2016. Rústica . 43,00 €
Walter de Gruyter - ISBN: 9783110363197</p> |
|---|---|

I. LEY DEL LIBRO



LEGISLACIÓN CONSOLIDADA

Ley 10/2007, de 22 de junio, de la lectura, del libro y de las bibliotecas.

Jefatura del Estado
«BOE» núm. 150, de 23 de junio de 2007
Referencia: BOE-A-2007-12351

TEXTO CONSOLIDADO

Última modificación: 5 de noviembre de 2014

JUAN CARLOS I

REY DE ESPAÑA

A todos los que la presente vieren y entendieren.
Sabed: Que las Cortes Generales han aprobado y Yo vengo en sancionar la siguiente ley.

PREÁMBULO

I

Se inicia el siglo XXI con una nueva concepción y definición de la lectura y del libro. Durante siglos, el libro ha mantenido un formato singular y único, del mismo modo que se definía a la lectura como el ejercicio lector realizado por los individuos sobre los contenidos del mismo. En la actualidad, se concibe la lectura como una herramienta básica para el desarrollo de la personalidad y también como instrumento para la socialización; es decir, como elemento esencial para la capacitación y la convivencia democrática, para desarrollarse en la «sociedad de la información». La ciudadanía, a través de numerosos medios y recursos, recibe abundancia de información; mas, en este contexto, es preciso disponer de la habilidad necesaria para transformar la información en conocimientos, y esta capacidad se logra gracias al hábito lector. Sólo de esta manera los ciudadanos pueden aspirar a participar y disfrutar en igualdad de las posibilidades que ofrece la «sociedad del conocimiento»: leer es elegir perspectivas desde las que situar nuestra mirada invitando a reflexionar, a pensar y a crear.

La presente Ley de la lectura, del libro y de las bibliotecas nace, pues, dentro del marco que avala la Constitución a favor de los principios que promueven la convivencia. Surge como medida que atiende la pluralidad de matices que encierra el concepto de «lectura» y como reconocimiento de la diversidad de formatos que ofrece el concepto de «libro». Dado que es necesaria una adecuación a la nueva realidad, es preciso redefinir algunos conceptos esenciales, y ampliar el campo semántico de los mismos y que se imponen necesariamente a la nueva realidad, objeto de esta Ley.

La lectura, como proceso de descodificación mediante el cual una persona comprende e interioriza el sentido de signos y logra obtener información y conocimiento, debe ser

accesible a toda la sociedad; debe ser, por tanto, un derecho que permita acceder al conocimiento a toda la ciudadanía en condiciones de igualdad. La lectura enriquece y desarrolla la necesaria capacidad crítica de las personas; de ahí que tras el acto de la lectura, además de los valores cívicos que encierra, habite una adquisición de habilidades que dota a los individuos de recursos necesarios para su desarrollo como personas: la vida cotidiana debe estar condicionada por la capacidad lectora que contribuya al perfeccionamiento de los seres humanos.

Tanta densidad de riquezas exige aprendizaje y esfuerzo por parte de los individuos, de ahí que se pretenda que el disfrute de las mismas vaya tan lejos como la biografía completa de todo ciudadano.

La presente Ley aspira a recoger los valores insustituibles de la lectura y sus contextos, por lo tanto reconoce y promueve las acciones tendentes a propiciar su adquisición y a desarrollar hábitos lectores, desde todos los órdenes y administraciones, respetando las competencias de cada una de ellas, a fin de que se logre la mayor eficacia posible y la teleología deseable: una sociedad lectora.

Esta acción, pues, no posee fecha de caducidad, por lo tanto, -sea desde el sector público, tanto desde ámbitos culturales y educativos como desde políticas sociales, o sea desde el sector privado-, se trata de una tarea inexcusable que incumbe a todos. En los países de la Unión Europea se está prestando gran atención al fomento de la lectura, siendo nuestro modelo de referencia el de aquellos países que alcanzan los mejores índices entre la población potencialmente lectora. También en nuestro país la lectura, en los últimos años, ha adquirido un creciente protagonismo en cuanto a su función e importancia. La Administración General del Estado, las administraciones autonómicas y las entidades locales han impulsado, junto a la necesaria colaboración del sector del libro, numerosas iniciativas. Así, la inquietud por la lectura ha ido multiplicando su presencia en los medios de comunicación, foros y entidades de diferente signo y ha sido objeto de preocupación y debate en toda la sociedad, especialmente en el ámbito escolar. La lectura y su fomento se consideran una herramienta básica para el ejercicio del derecho a la educación y a la cultura en el marco de la sociedad de la información, de ahí que diversos planes tienden a su fomento y subrayan el interés de la misma en la vida cotidiana de la sociedad, así como el papel fundamental que los medios de comunicación, en especial los de titularidad pública, deben tener en la promoción y el fomento del hábito lector y el libro.

Uno de los hitos más importantes de ese debate en torno a la lectura fue el producido a raíz de los resultados de diversos informes de organismos internacionales, unos datos que cuestionaban la comprensión lectora entre los escolares adolescentes españoles. Pero esos datos tuvieron un efecto positivo, pues contribuyeron a señalar la importancia de la lectura como instrumento transversal y determinante para el rendimiento escolar. Los resultados de los estudios recientes sobre bibliotecas escolares han contribuido a una concienciación sobre la necesidad de reforzar los hábitos lectores en la escuela, para lo cual se requieren recursos materiales y humanos y un planteamiento adecuado de las funciones que en la enseñanza pueden y deben cumplir este tipo de bibliotecas. Desde el ámbito normativo se ha dado un paso de extraordinaria relevancia: por primera vez, la Ley Orgánica de Educación, en su artículo 113, recoge la obligación de que en todo centro escolar público exista una biblioteca escolar, recordando que ésta debe contribuir a fomentar la lectura y a que el alumnado acceda a la información en todas las áreas del aprendizaje como dinámica imprescindible para participar en la sociedad del conocimiento. El acceso de los alumnos a la información debe contar con la garantía de unos textos adecuados en el contenido y en la forma, pero también en el uso correcto del lenguaje. Sólo si los modelos son ejemplares en su ortografía, expresión y gramática, nuestros escolares podrán adquirir las habilidades requeridas en la sociedad de la información: comprender y expresarse con claridad. Un texto cuidado es el mejor recurso para los docentes y sus alumnos.

Por otra parte, el fomento de la lectura es uno de los mejores apoyos para el futuro del sector del libro español, tanto en su vertiente cultural como industrial. El libro y el sector del libro se encontraban regulados por la Ley del Libro 9/1975, de 12 marzo, pero gran parte de sus preceptos ya fueron superados por la nueva realidad constitucional, tanto por la regulación de derechos y libertades como por el nuevo marco territorial constitucionalmente establecido. La Constitución Española de 1978, en su artículo 44, reconoce que los poderes públicos promoverán y tutelarán el acceso a la cultura, a la que todos tienen derecho. Ese

artículo debe interpretarse junto con el artículo 149.2 al señalar que, sin perjuicio de las competencias que podrán asumir las comunidades autónomas, el Estado considerará el servicio de la cultura como deber y atribución esencial, y facilitará la comunicación cultural entre las comunidades autónomas, de acuerdo con ellas y respetando el marco competencial establecido en la Constitución y en los Estatutos de Autonomía.

El apoyo de los poderes públicos al libro, como modelo de expresión cultural, se recoge explícitamente en esta Ley, pero también se reconoce la labor de sus diversos protagonistas. Por un lado, se valora la labor de los creadores, incluyendo entre éstos además de los escritores y autores, a los traductores, ilustradores y correctores en el ejercicio de su función, sin los cuales no existirían las obras que toman la forma de libro, y sin perjuicio de la protección que se regula en la legislación de propiedad intelectual; por otra parte, se recoge la promoción de la principal industria cultural de nuestro país, el sector del libro, con un especial reconocimiento a la labor de los libreros como agentes culturales. Asimismo, también se reconoce que ese apoyo de los poderes públicos al libro español debe tender hacia su expansión internacional, tradicionalmente orientada a Iberoamérica dados nuestros vínculos culturales y lingüísticos, aspirando a entrar en todos los mercados y áreas lingüísticas existentes. También se manifiesta la clara voluntad de proteger y promocionar la diversidad lingüística del Estado Español, atendiendo al reconocimiento de las diferentes lenguas oficiales.

La regulación sobre la comercialización del libro y publicaciones afines parte de la convicción de que se ofrece un producto que es más que una mera mercancía: se trata de un soporte físico que contiene la plasmación del pensamiento humano, la ciencia y la creación literaria, posibilitando ese acto trascendental y único para la especie humana, que es la lectura. La difusión de esas creaciones, su valor cultural y su pluralidad requieren una cierta garantía tanto en el control de calidad del texto como en su comercialización para que puedan ser accesibles al mayor número de potenciales lectores. Esos fines son los perseguidos por los sistemas de precio fijo o único de los libros, de este modo, se permite la coexistencia de ediciones de rápida rotación y otras de más larga rotación, ofreciendo las librerías no sólo lo novedoso sino un fondo bibliográfico que facilite el acceso igualitario y diverso a la cultura, tal y como exige el citado artículo 44 de nuestra Constitución.

Por todo ello, esta Ley apuesta por un sistema que en España se viene manteniendo históricamente, y que también es claramente mayoritario en la Unión Europea. En este ámbito europeo, las instituciones han reconocido de forma expresa la compatibilidad de las leyes nacionales del precio fijo con el Derecho comunitario, y el Parlamento Europeo aboga porque se dicte una propuesta legislativa comunitaria sobre el precio fijo. Asimismo, los países del espacio iberoamericano han reconocido y reforzado, por vía legislativa, los sistemas de precio fijo.

En esta Ley se ha pretendido reforzar ese principio general del precio fijo estableciéndose, con rango legal, las obligaciones específicas de los agentes del sector, e incluso la prohibición expresa del uso del libro como reclamo comercial para la venta de otros productos de naturaleza distinta. Sin embargo, el régimen de precios de los libros de texto que preveía el Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, liberalizando el descuento para los libros de texto, se establece ahora como una exclusión del sistema de precio fijo. La experiencia adquirida aconseja el cambio de ese singular sistema de descuento libre hacia un sistema de precio libre, que es a la vez favorable para el ciudadano, al propiciar la capacidad de ahorro de las familias que se benefician de la liberalización de precios, y a la vez no perjudica al librero minorista puesto que, en última instancia, posibilita la protección de la red de librerías existente, salvaguardando el mantenimiento de una oferta cultural diversificada.

Por otra parte, la regulación legal aún vigente es ajena al rápido desarrollo tecnológico de las últimas décadas. El sector del libro y publicaciones afines en España actualmente presenta rasgos claros de madurez y salud, pero a la vez se enfrenta a los retos que le plantean las nuevas tecnologías y los cambios producidos por éstas y por otros factores, tanto en la dinámica propia del sector como en la del mercado. De ahí que una de las primeras consecuencias de esos vertiginosos cambios tecnológicos haya sido la necesidad de proporcionar una definición actualizada del libro, una de las metas que esta Ley se ha marcado.

Asimismo, las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación han influido de manera decisiva en la forma de prestar un servicio público fundamental, como son las bibliotecas. El progresivo desarrollo de los sistemas bibliotecarios en España y la evolución tecnológica de las propias bibliotecas aconsejaban redefinir el papel de la Administración General del Estado en esta materia, favoreciendo, por un lado, los cauces de cooperación en el impulso del Sistema Español de Bibliotecas y, por otro, facilitando la coordinación de las bibliotecas de titularidad estatal. Corresponde a la Administración General del Estado en cooperación con los correspondientes órganos de las comunidades autónomas, la responsabilidad de obtener el diagnóstico del conjunto, de modo que se pueda disponer de una visión global de todos los sistemas, redes, consorcios y bibliotecas dependientes de cualesquiera administraciones públicas o entidades privadas, de manera que los poderes públicos puedan, en cada momento, detectar carencias y desigualdades y actuar con el objetivo de subsanarlas utilizando los medios que el ordenamiento jurídico pone a su disposición, exclusivamente en el marco de las competencias que corresponden al Estado.

De acuerdo con todo lo anterior, esta Ley de la lectura, del libro y de las bibliotecas constituye el régimen jurídico especial de las actividades relacionadas con el libro, en su doble dimensión de elemento cultural y de bien económico en el mercado, proporcionando también un marco común a las bibliotecas y al fomento de la lectura y atendiendo a todos los sectores, que se desarrollan desde la actividad creadora hasta el destinatario final, el lector, exclusivamente en el marco de las competencias que corresponden al Estado.

La Ley se divide en seis capítulos, el primero relativo a las disposiciones generales, el segundo a la promoción de la lectura, el tercero a la promoción de los autores y de la industria del libro, el cuarto al régimen jurídico del libro, el quinto consagrado a las bibliotecas, y el sexto al régimen sancionador.

II

El capítulo primero, denominado disposiciones generales, consta de dos artículos. El primero se refiere al objeto y ámbito de aplicación de esta norma: la promoción del libro, el fomento de la lectura y de las bibliotecas.

El artículo segundo establece, por seguridad jurídica, una serie de definiciones, como son las de libro, publicación seriada, editor, distribuidor, librero, consumidor final, biblioteca, biblioteca digital, impresor/productor y publicación periódica.

III

El capítulo segundo, promoción de la lectura, entiende la lectura como una herramienta básica para el aprendizaje continuo, y subraya el interés general de la lectura en la vida cotidiana de la sociedad, así como reconoce también aportaciones estéticas del libro en sus contenidos gráficos y plásticos, para que sean promocionadas como valores culturales. Para ello, prevé planes de fomento de la lectura y actividades de promoción de la misma, la potenciación de los servicios y las dotaciones bibliográficas, la cooperación de las administraciones públicas con empresas, asociaciones y fundaciones en iniciativas de fomento de la lectura, la utilización de instrumentos de análisis y la evaluación de todas estas actividades.

IV

En el capítulo tercero, promoción de los autores y de la industria del libro y publicaciones afines, se recogen por un lado las campañas de promoción de los autores españoles, la existencia de un sistema de premios nacionales para los ámbitos literarios, científicos y técnicos, y por otro, los programas de apoyo a la industria del libro, la colaboración con el sector en el fomento de las tecnologías aplicadas a la gestión, el intercambio de información y la formación, así como la participación institucional en las ferias nacionales e internacionales relacionadas con el libro y, en particular, el fomento de la venta de derechos de autores de texto e ilustración, y el fomento de las empresas privadas en las mismas. Como órgano de apoyo la Ley prevé, en su disposición adicional segunda, la creación del Observatorio de la Lectura y del Libro.

V

El capítulo cuarto, régimen jurídico del libro, regula el precio fijo de los libros, recogiendo su régimen jurídico, sus exclusiones y excepciones. En cuanto a los libros de texto se excluyen del sistema de precio fijo, modificando el régimen establecido por el Real Decreto Ley 6/2000, de 23 de junio. También se incorporan las definiciones de la numeración internacional de libros y publicaciones seriadas.

VI

El capítulo quinto está dedicado a las bibliotecas. Incorpora los principios, valores y normas que gozan de mayor consenso entre los profesionales de las bibliotecas y las organizaciones internacionales relacionadas con las mismas. Igualmente, y debido al impacto de las tecnologías de la información y la comunicación en la actividad bibliotecaria, se prevé su utilización en los aspectos de dicha actividad en los que su uso se considera de especial importancia.

Por otro lado, se delimitan los intereses y fines que son propios de la Administración General del Estado en materia de bibliotecas. Asimismo, se mencionan los medios y se definen las estructuras fundamentales para la consecución de tales fines e intereses. Especial mención merece el Sistema Español de Bibliotecas, en el que priman las relaciones voluntarias de cooperación entre las distintas administraciones.

España posee un rico patrimonio que expresa tanto la variedad de sus manifestaciones culturales y lingüísticas como la confluencia de las mismas en la historia. Difundir en línea este patrimonio, a través de bibliotecas digitales, con el apoyo de las nuevas tecnologías, permitirá que los ciudadanos accedan con mayor facilidad al material cultural, contribuyendo de este modo a la sociedad del conocimiento. Por otro lado, este patrimonio digital podrá integrarse en la Biblioteca Digital Europea. Este proyecto se debe llevar a cabo a través de la cooperación entre las diferentes administraciones públicas y todo tipo de agentes y entidades privadas.

VII

El capítulo sexto, con objeto de dar garantía a lo contenido en esta Ley, regula las infracciones y sanciones en el ámbito del precio fijo y publicidad en la venta de libros, respetando las competencias autonómicas y enunciando básicamente los tipos de ilícitos que dan lugar a sanción.

En la elaboración y tramitación de esta Ley, han sido consultadas las comunidades autónomas y los sectores implicados, y se han recabado los dictámenes e informes preceptivos.

CAPÍTULO I

Disposiciones generales

Artículo 1. Objeto y ámbito.

1. La presente Ley tiene por objeto definir el marco jurídico del libro, en atención a su carácter de producto cultural, desde su creación hasta su comercialización, difusión y conservación como parte del patrimonio bibliográfico español; de las publicaciones seriadas, del fomento de la lectura, de las bibliotecas y, en especial, de la cooperación bibliotecaria.

2. Esta Ley es de aplicación al libro, en cuanto a su edición y comercialización en cualquier tipo de soporte susceptible de lectura y a las publicaciones seriadas. Es también de aplicación al fomento de la lectura y del hábito lector y a las bibliotecas, de acuerdo con el marco competencial establecido en la Constitución y en los respectivos estatutos de autonomía.

3. En la presente Ley se entiende que toda referencia al libro y su comercialización, la lectura y las bibliotecas, tiene como objeto el libro en castellano o en cualquiera de las lenguas oficiales en las respectivas comunidades autónomas.

Artículo 2. Definiciones.

A los efectos de esta Ley se entiende por:

a) Libro: obra científica, artística, literaria o de cualquier otra índole que constituye una publicación unitaria en uno o varios volúmenes y que puede aparecer impresa o en cualquier otro soporte susceptible de lectura.

Se entienden incluidos en la definición de libro, a los efectos de esta Ley, los libros electrónicos y los libros que se publiquen o se difundan por Internet o en otro soporte que pueda aparecer en el futuro, los materiales complementarios de carácter impreso, visual, audiovisual o sonoro que sean editados conjuntamente con el libro y que participen del carácter unitario del mismo, así como cualquier otra manifestación editorial.

b) Publicación seriada: toda obra científica, literaria o de cualquier índole que aparece o se comunica de forma continuada, editada en una sucesión de fascículos o partes separadas, que lleva normalmente una numeración y que no tiene una duración predeterminada.

c) Editor: persona natural o jurídica que, por cuenta propia, elige o concibe obras literarias, científicas y en general de cualquier temática y realiza o encarga los procesos industriales para su transformación en libro, cualquiera que sea su soporte, con la finalidad de su publicación y difusión o comunicación.

d) Distribuidor: persona natural o jurídica que realiza servicios comerciales y que sirve de enlace entre editores y libreros, para situar y reponer libros en su punto de venta y facilitar su difusión.

e) Librero: persona natural o jurídica que se dedica, exclusiva o principalmente, a la venta de libros al cliente final desde establecimientos mercantiles de libre acceso al público o por cualquier procedimiento de venta a distancia.

f) Consumidor final: persona natural o jurídica que, sin asumir obligaciones subsiguientes de compra o determinados pagos de cuota, adquiere los libros para su propio uso o los transmite a persona distinta sin que medie operación comercial o cualquier otra operación a título oneroso.

g) Biblioteca: sin perjuicio de lo previsto en el artículo 59.2 de la Ley 16/1985, de 25 de junio, del Patrimonio Histórico Español y de la correspondiente legislación autonómica, se entiende por biblioteca la estructura organizativa que, mediante los procesos y servicios técnicamente apropiados, tiene como misión facilitar el acceso en igualdad de oportunidades de toda la ciudadanía a documentos publicados o difundidos en cualquier soporte.

h) Bibliotecas digitales: son colecciones organizadas de contenidos digitales que se ponen a disposición del público. Pueden contener materiales digitalizados, tales como ejemplares digitales de libros u otro material documental procedente de bibliotecas, archivos y museos, o basarse en información producida directamente en formato digital.

i) Impresor/productor de libro: persona natural o jurídica que contando con las instalaciones y medios técnicos necesarios, se dedica, exclusiva o principalmente, a la realización e impresión de libros en papel o en cualquier otro soporte susceptible de lectura, así como de los materiales complementarios de carácter impreso, virtual, audiovisual o sonoro que se editen conjuntamente con el libro y que participen del carácter unitario del mismo.

j) Publicación periódica: toda publicación que aparece o se comunica de forma continuada con una periodicidad establecida, de carácter cultural o científico.

CAPÍTULO II

Promoción de la lectura

Artículo 3. Promoción de la lectura.

1. El Gobierno aprobará y desarrollará planes de fomento de la lectura, que serán elaborados, evaluados y actualizados periódicamente por el Ministerio de Cultura y que irán acompañados de la dotación presupuestaria adecuada.

Estos planes garantizarán la continuidad en el tiempo de las políticas de promoción de la lectura para la consolidación de los hábitos lectores.

2. Sin perjuicio de lo previsto en el apartado anterior, el Gobierno garantizará la colaboración interministerial, singularmente entre las administraciones responsables de Cultura y Educación en las actividades de promoción de la lectura. Los planes propuestos por el Gobierno establecerán objetivos genéricos y serán consensuados con las comunidades autónomas. Asimismo promoverán la colaboración con las entidades locales y otras instituciones y entidades tanto públicas como privadas.

3. Las bibliotecas, muy especialmente las públicas, las escolares y las universitarias, desempeñan un papel insustituible en el desarrollo, mantenimiento y mejora de los hábitos de lectura, en la medida en que garantizan, en condiciones de igualdad de oportunidades, el acceso de todos los ciudadanos al pensamiento y la cultura. A tal efecto el Gobierno apoyará e incentivará la apertura de las bibliotecas escolares a la comunidad de ciudadanos de su entorno, y su incorporación a las nuevas tecnologías. Promoverá para ello acuerdos con las administraciones autonómicas y locales correspondientes.

Artículo 4. *Planes de fomento de la lectura.*

1. Los planes de fomento de la lectura considerarán la lectura como una herramienta básica para el ejercicio del derecho a la educación y a la cultura, en el marco de la sociedad de la información y subrayarán el interés general de la lectura en la vida cotidiana de la sociedad, mediante el fomento del hábito lector. Los planes de fomento de la lectura tendrán especial consideración con la población infantil y juvenil y con los sectores más desfavorecidos socialmente, con especial atención a las personas con discapacidad, así como con el aprendizaje continuo de los ciudadanos de cualquier edad.

2. Los planes prestarán especial atención a la potenciación de los servicios y a las dotaciones bibliográficas de las bibliotecas con el objetivo de facilitar el acceso a la información y crear las condiciones favorables para la formación y el desarrollo de lectores.

3. Entre las acciones que los planes comprendan se incluirán, en cooperación con las demás administraciones públicas competentes, la creación y utilización de instrumentos de análisis para conocer la realidad de la lectura y la situación de las bibliotecas.

4. Los planes se nutrirán tanto de las aportaciones del Estado, como de las que resulten de acuerdos y convenios de cooperación con otras administraciones e instituciones públicas y privadas.

5. En el propio plan se incluirán las previsiones de medidas de evaluación y seguimiento que permitan valorar los logros alcanzados e introducir las mejoras oportunas.

6. El Gobierno promoverá el especial compromiso de los medios de comunicación, especialmente los medios públicos audiovisuales, con el fomento del hábito lector; promoverá este mismo compromiso con los medios de titularidad autonómica e incentivará la colaboración con los medios audiovisuales privados.

CAPÍTULO III

Promoción de los autores y de la industria del libro

Artículo 5. *Promoción de los autores.*

1. El Ministerio de Cultura desarrollará, con la participación y colaboración de las comunidades autónomas, campañas de promoción de los autores que se expresen en castellano o en cualesquiera de las lenguas oficiales de las comunidades autónomas. Asimismo, deberá colaborar con las comunidades autónomas en las políticas de promoción literaria.

2. La Administración General del Estado mantendrá un sistema de premios a favor de los autores de los principales ámbitos de la actividad literaria, cultural, científica y técnica. Los poderes públicos podrán establecer otras medidas de apoyo a los autores.

3. En las campañas de promoción de los autores se dará especial importancia al reconocimiento de su labor creadora, y la de todos aquéllos que, con sus traducciones, han permitido el acceso a obras escritas en otras lenguas, así como al respeto y protección de sus derechos de propiedad intelectual.

Artículo 6.

El Ministerio de Cultura, en colaboración con instituciones culturales, promoverá la proyección internacional de las lenguas españolas, con especial atención al espacio iberoamericano del libro en español.

Desde el Ministerio de Cultura se prestará especial atención a las conmemoraciones de los autores españoles que se expresen en castellano o en cualquiera de las lenguas cooficiales de las comunidades autónomas.

Artículo 7. *Promoción de la industria editorial y del comercio del libro.*

1. La Administración General del Estado y sus organismos públicos establecerán programas de apoyo a la industria y al comercio del libro para garantizar la pluralidad y diversidad cultural y facilitar el acceso a la lectura en consideración a los valores culturales que el libro representa y a su importancia industrial y económica. Estos programas tendrán en cuenta a las librerías no sólo como lugares de venta de libros, sino también en su calidad de agentes culturales.

2. La Administración General del Estado y sus organismos públicos colaborarán con las asociaciones de profesionales del sector del libro español en todas aquellas actividades relacionadas con el fomento del hábito lector y de la difusión del libro, en aquellas que propicien una mejor organización profesional y en el desarrollo de servicios que puedan repercutir en beneficio de los lectores o del comercio del libro, así como en el fomento de las tecnologías aplicadas a la gestión, los intercambios de información y la formación. Dicha actividad deberá realizarse en colaboración y cooperación con las comunidades autónomas cuando afecte a entidades o actividades que se realicen en su territorio.

Asimismo, las administraciones públicas en colaboración con la industria del libro promoverán la gestión sostenible de las producciones editoriales mediante promoción de sistemas de certificación que garanticen la procedencia forestal ambientalmente responsable.

3. La Administración General del Estado, de las comunidades autónomas y sus organismos públicos contribuirán a la expansión internacional de la industria del libro español. En particular podrán participar en las principales ferias nacionales e internacionales relacionadas con el libro y fomentarán la asistencia de las empresas españolas del sector del libro a las mismas en el exterior y la apertura de nuevos mercados.

4. Para lo dispuesto en los apartados anteriores las administraciones públicas podrán articular fórmulas de colaboración y cooperación.

CAPÍTULO IV

Régimen jurídico del libro

Artículo 8. *Número internacional de libros y publicaciones seriadas.*

1. El International Standard Book Number, número ISBN, es el número creado internacionalmente para dotar a cada libro de un código numérico que lo identifique, y que permite coordinar y normalizar la identificación de cualquier libro para localizarlo y facilitar su circulación en el mercado, estimulando la cooperación de los proveedores y usuarios de la información bibliográfica que constituye su objeto fundamental.

2. En aplicación de las recomendaciones y orientaciones internacionales aprobadas por la Agencia Internacional del ISBN, la Agencia Española del ISBN desarrolla el sistema del ISBN en nuestro país. La Agencia Española proporcionará al Ministerio de Educación, Cultura y Deporte los registros actualizados del ISBN, para garantizar la continuidad de la base de datos de libros editados en España y la de editoriales, gestionadas por dicho departamento.

Téngase en cuenta que la redacción de este apartado, establecida por la disposición final 1 de la Ley 21/2014, de 4 de noviembre. [Ref. BOE-A-2014-11404](#), tiene efectos desde el 1 de enero de 2015.

Redacción anterior:

2. En aplicación de las recomendaciones y orientaciones internacionales aprobadas por la Agencia Internacional del ISBN, el Ministerio de Cultura es el órgano encargado de desarrollar el sistema del ISBN en nuestro país, de acuerdo con los requisitos que reglamentariamente se establezcan y sin perjuicio de las competencias que hayan sido asumidas por las comunidades autónomas.

3. El International Standard Serial Number, número ISSN, es el número internacional normalizado de publicaciones seriadas. En España su gestión corresponde a la Biblioteca Nacional sin perjuicio de las competencias que hayan asumido las comunidades autónomas.

4. Lo dispuesto en los apartados precedentes se entenderá, en todo caso, salvaguardando la competencia que en esta materia reserven a los gobiernos autonómicos sus respectivos Estatutos.

Artículo 9. *El precio fijo.*

1. Toda persona que edita, importa o reimporta libros está obligada a establecer un precio fijo de venta al público o de transacción al consumidor final de los libros que se editen, importen o reimporten, todo ello con independencia del lugar en que se realice la venta o del procedimiento u operador económico a través del cual se efectúa la transacción.

Con el fin de garantizar una adecuada información el editor o importador quedará asimismo obligado a indicar en los libros por él editados o importados el precio fijo.

2. En el caso de importación, el precio será el fijado por el primer importador y deberá ser respetado por los posteriores, salvo en los supuestos previstos en el artículo siguiente.

3. El precio de venta al público podrá oscilar entre el 95 por 100 y el 100 por 100 del precio fijo.

4. Cuando el libro se ponga a disposición del público formando una unidad o conjuntamente con discos, bandas magnéticas, cassettes, películas, fotografías, diapositivas, microformas o cualquier otro elemento y constituya una oferta editorial el precio fijo se determinará para la totalidad de los elementos que integren dicha oferta.

5. El editor podrá establecer un precio fijo distinto para la venta de colecciones completas, inferior al resultante de la suma de cada uno de los títulos que componen dicha colección.

6. En los casos de venta a plazos o a crédito se podrán establecer precios diferentes de acuerdo con el respectivo sistema de venta.

7. El librero o cualquier otro operador económico, incluidos los mayoristas, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, cuando realice transacciones al detalle está obligado a respetar el precio fijado por el editor.

8. Sin perjuicio de lo dispuesto en la Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista, los establecimientos comerciales que se dediquen a la venta al por menor no podrán utilizar los libros como reclamo comercial para la venta de productos de naturaleza distinta.

Artículo 10. *Exclusiones al precio fijo.*

1. No quedarán sometidos al régimen del precio fijo los siguientes supuestos:

a) los libros de bibliófilo, entendiéndose por tales los editados en número limitado para un público restringido, numerados correlativamente y de alta calidad formal.

b) los libros artísticos, entendiéndose por tales los editados total o parcialmente mediante métodos de artesanía para la reproducción de obras artísticas, los que incluyan ilustraciones ejecutadas en forma directa o manual o aquellos en los que se hayan utilizado encuadernaciones de artesanía.

c) los libros antiguos o de ediciones agotadas.

d) los libros usados.

e) las suscripciones en fase de prepublicación.

f) los ejemplares de las ediciones especiales destinadas a instituciones o entidades o a su distribución como elemento promocional, siempre que ostenten claramente dicha especificación. En el caso de su comercialización, tales ediciones sólo podrán ser objeto de venta a los miembros de las instituciones o entidades a las que van destinados y al precio fijado por el editor de aquellas. Las instituciones o entidades culturales de base asociativa que actúen como editores podrán fijar libremente un precio especial para los ejemplares destinados a sus miembros o asociados, debiendo figurar claramente esta especificación en dichos ejemplares. El resto de la edición quedará sometido al régimen general de precio fijo de venta al público que establece la presente Ley.

g) los libros de texto y el material didáctico complementario editados principalmente para el desarrollo y aplicación de los currículos correspondientes a la Educación Primaria y a la Educación Secundaria Obligatoria. Entre los materiales didácticos a que se refiere este apartado quedan comprendidos tanto los materiales complementarios para uso del alumno como los de apoyo para el docente. Estos materiales podrán ser impresos o utilizar otro tipo de soporte. No tendrán el carácter de material didáctico complementario, a los efectos de lo dispuesto en el presente apartado, los que no desarrollen específicamente el currículo de una materia, aunque sirvan de complemento o ayuda didáctica, tales como diccionarios, atlas, libros de lecturas, medios audiovisuales o instrumental científico.

h) los libros descatalogados. Se entiende que un libro ha sido descatalogado por el editor cuando no aparezca en su último catálogo o lo comunique por escrito a sus canales de distribución y venta y a la Agencia Española del ISBN o las Agencias autonómicas de ISBN correspondientes. La oferta y exposición de estos libros deberá realizarse separada y suficientemente indicada de la de los libros sujetos a precio fijo.

i) el librero o detallista podrá aplicar precios inferiores al de venta al público a los libros editados o importados transcurridos dos años desde la última edición siempre que hayan sido ofertados por los mismos durante un período mínimo de seis meses. La oferta y exposición de estos libros deberá realizarse separada y suficientemente indicada de la de los libros sujetos a precio fijo.

2. A efectos de lo dispuesto en las letras h) e i) del apartado anterior, el editor deberá dar cumplimiento, en su caso, a lo establecido en el artículo 67 del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril.

Artículo 11. Excepciones al precio fijo.

1. Sin perjuicio de lo establecido en el artículo 9 de esta Ley, podrán aplicarse precios inferiores al de venta al público en los siguientes casos:

a) En el Día del Libro y Ferias del Libro, Congresos o Exposiciones del Libro, siempre que así lo determinen sus entidades organizadoras, cuando éstas pertenezcan a los sectores de la edición y comercialización del libro, un descuento de hasta un máximo del 10 por ciento del precio fijo.

b) Cuando el consumidor final sean Bibliotecas, Archivos, Museos, Centros Escolares, Universidades o Instituciones o Centros cuyo fin fundacional sea científico o de investigación, un descuento de hasta el 15 por ciento del precio fijo.

c) Mediante acuerdo entre editores, distribuidores y libreros, podrá establecerse una oferta anual de precios para fondos específicos, periodos concretos y delimitados en el tiempo.

2. Lo dispuesto en este artículo respecto a los descuentos de los libros debe entenderse sin perjuicio de lo establecido en el artículo 14 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

CAPÍTULO V

Las bibliotecas

Artículo 12. Misión, principios y valores de las bibliotecas.

1. Las administraciones públicas, en el ámbito de sus respectivas competencias, garantizarán el acceso de los ciudadanos a las bibliotecas con la finalidad de promover la

difusión del pensamiento y la cultura contribuyendo a la transformación de la información en conocimiento, y al desarrollo cultural y la investigación. Asimismo, las bibliotecas contribuirán a la promoción de las tecnologías de la información y las comunicaciones, procurarán de forma activa su mejor conocimiento y manejo y fomentarán su uso por parte de todos los ciudadanos.

2. Los principios y valores de las bibliotecas son:

a) La libertad intelectual, el acceso a la información y el respeto a los derechos de la propiedad intelectual;

b) La igualdad para que todos los usuarios accedan a los materiales, instalaciones y servicios de la biblioteca, sin discriminación por razón de origen, etnia, religión, ideología, género u orientación sexual, edad, discapacidad, recursos económicos o cualquier otra circunstancia personal o social;

c) La pluralidad, en virtud de la cual se deberá adquirir, preservar y hacer accesible la mayor variedad posible de documentos que reflejen la diversidad de la sociedad y su riqueza lingüística e iconográfica;

d) El respeto del derecho de cada usuario a la privacidad y la confidencialidad de la información que busca o recibe, así como de los recursos que consulta, toma en préstamo, adquiere o transmite, protegiendo sus datos personales en los términos establecidos por las leyes.

3. Lo previsto en los apartados anteriores se entenderá sin perjuicio de lo dispuesto por las comunidades autónomas, en materia de bibliotecas y por lo dispuesto para las bibliotecas escolares por la legislación en materia educativa.

Artículo 13. Bibliotecas públicas.

Sin perjuicio de las competencias de las comunidades autónomas y de las entidades locales, la Administración General del Estado en relación con las bibliotecas de su titularidad y en sus relaciones en materia bibliotecaria con el resto de administraciones públicas, se regirá por los siguientes principios y criterios en todo lo relativo a las bibliotecas públicas:

1. Las bibliotecas públicas son el medio por el que los poderes públicos posibilitan el ejercicio efectivo del derecho de todos los ciudadanos para acceder a la información, la educación y la cultura en el contexto de la Sociedad de la Información y el Conocimiento.

2. Se considerarán bibliotecas públicas aquellas bibliotecas que, sostenidas por organismos públicos o privados, se ofrecen abiertas a todos los ciudadanos, sin discriminación por ninguna circunstancia personal o social, a través de una colección de documentos publicados o difundidos de carácter general. Las comunidades autónomas regularán la forma en que hayan de ser reconocidas como tales las bibliotecas públicas de titularidad privada.

3. El servicio de biblioteca pública deberá poder ser utilizado por cualquier ciudadano independientemente de su lugar de origen o residencia y será atendido por personal especializado y con horario de servicio adecuado a las necesidades de los ciudadanos de acuerdo a lo previsto en la legislación de régimen local. Las comunidades autónomas regularán la forma en que se proveerá, con el concurso de las administraciones locales, la prestación de servicios de biblioteca pública.

4. Se consideran servicios básicos de toda biblioteca pública los siguientes:

a) Consulta en sala de las publicaciones que integren su fondo.

b) Préstamo individual y colectivo.

c) Información y orientación para el uso de la biblioteca y la satisfacción de las necesidades informativas de los ciudadanos.

d) Acceso a la información digital a través de Internet o las redes análogas que se pueden desarrollar, así como la formación para su mejor manejo.

5. Los ciudadanos accederán a los servicios básicos de las bibliotecas públicas de forma libre y gratuita.

Artículo 14. *El Sistema Español de Bibliotecas.*

1. El Sistema Español de Bibliotecas previsto en la Ley 16/1985, de 25 de junio, comprende el conjunto de órganos, centros y medios que, mediante relaciones de cooperación y coordinación, actúan conjuntamente con la finalidad de desarrollar los servicios bibliotecarios.

2. Forman parte del Sistema Español de Bibliotecas:

a) El Ministerio de Cultura, la Biblioteca Nacional y el resto de las bibliotecas de titularidad estatal.

b) El Consejo de Cooperación Bibliotecaria.

c) Los sistemas bibliotecarios autonómicos, provinciales y locales, y de todo tipo de entidades privadas en función de las relaciones de cooperación basadas en el principio de voluntariedad que se establezca, y sin perjuicio de la aplicación de su respectiva normativa.

3. En el marco del Sistema Español de Bibliotecas, cada administración en el ámbito de sus competencias promoverá un desarrollo equilibrado, coherente, progresivo, innovador y constante del conjunto de bibliotecas, sistemas, redes y consorcios existentes en España y fomentará la igualdad en el acceso a un servicio público de biblioteca de calidad en el conjunto del Estado para que no se produzcan desigualdades entre los ciudadanos de sus distintas zonas o de los municipios con menor índice de población. Para la consecución de tales fines, el Ministerio de Cultura, en cooperación con las comunidades autónomas, desarrollará, entre otras, las siguientes funciones:

a) La creación, dotación y fomento de las bibliotecas, de acuerdo con la normativa vigente, previa consulta o, en su caso, previo acuerdo con la comunidad autónoma correspondiente.

b) La propuesta y el impulso de todo tipo de iniciativas y proyectos bibliotecarios.

c) La conservación y difusión del patrimonio bibliográfico siendo el responsable de la elaboración del Catálogo Colectivo del Patrimonio Bibliográfico.

d) La normalización y coordinación de la actuación de las bibliotecas y unidades relacionadas con ellas que sean de titularidad de la Administración General del Estado y sus Organismos Públicos. Reglamentariamente se establecerán los mecanismos de dicha normalización. Además, las bibliotecas públicas del Estado gestionadas por las comunidades autónomas mantendrán vínculos de relación con el resto de las bibliotecas públicas del Estado en régimen de mutua cooperación.

e) La promoción de la formación permanente del personal de las bibliotecas con medios adecuados y suficientes y fomentar el intercambio de bibliotecarios mediante el desarrollo de programas nacionales e internacionales con la cooperación de las comunidades autónomas.

f) El impulso de la investigación científica y el desarrollo e innovación tecnológica dentro del ámbito bibliotecario así como la realización de proyectos de investigación en cooperación con otras instituciones científicas y culturales, en cooperación con las comunidades autónomas. Las bibliotecas podrán ser centros promotores de proyectos de investigación y los bibliotecarios podrán presentarse como personal investigador a convocatorias nacionales e internacionales.

4. El Ministerio de Cultura, sin perjuicio de las competencias de las comunidades autónomas, y de acuerdo con las pautas y recomendaciones de la Unión Europea y de las organizaciones internacionales en la materia, promoverá la creación de bibliotecas digitales de acuerdo con los siguientes criterios:

a) La accesibilidad en línea, como condición previa para optimizar los beneficios que pueden extraer de la información los ciudadanos, los investigadores y las empresas,

b) La digitalización de colecciones analógicas para ampliar su uso en la sociedad de la información y

c) La preservación y almacenamiento para garantizar que las generaciones futuras puedan acceder al material digital y evitar la pérdida de contenidos preciosos.

5. La participación del Ministerio de Cultura en los sistemas bibliotecarios autonómicos vendrá delimitada por lo establecido en los respectivos convenios o acuerdos que, a tal fin, se suscriban con las comunidades autónomas.

6. Las bibliotecas integradas en el Sistema Español de Bibliotecas deberán ser necesariamente accesibles para las personas con discapacidad. Las de nueva creación, lo serán desde su puesta en funcionamiento; las que ya existan, y que no reúnan los requisitos de accesibilidad, deberán acondicionarse con arreglo a las disposiciones y plazos establecidos en la Ley 51/2003, de 2 de diciembre, de igualdad de oportunidades, no discriminación y accesibilidad universal de las personas con discapacidad.

Artículo 15. *La cooperación bibliotecaria.*

1. La cooperación bibliotecaria comprende los vínculos que, con carácter voluntario, se establecen entre las bibliotecas y sistemas bibliotecarios dependientes de las diferentes administraciones públicas y de todo tipo de entidades privadas para intercambiar información, ideas, servicios, conocimientos especializados y medios con la finalidad de optimizar los recursos y desarrollar los servicios bibliotecarios. La Administración General del Estado, en colaboración con el resto de las administraciones públicas y todo tipo de entidades privadas, promoverán e impulsarán la cooperación bibliotecaria mediante el establecimiento de planes específicos que se evaluarán y actualizarán periódicamente.

2. El Consejo de Cooperación Bibliotecaria es el órgano colegiado de composición interadministrativa que canalizará la cooperación bibliotecaria entre las administraciones públicas. Su composición, que se desarrollará reglamentariamente, en el plazo máximo de un año, se consensuará con las comunidades autónomas e incluirá, al menos, a representantes de la Administración General del Estado, de las comunidades autónomas, de las entidades locales y del Consejo de Universidades. Asimismo, habrá una representación de las sociedades profesionales de bibliotecarios, con derecho a voz pero sin voto.

3. Sin perjuicio de las competencias que correspondan a las demás administraciones públicas, el Ministerio de Cultura promoverá y fomentará la cooperación internacional garantizando la presencia española en organismos internacionales y a través de la participación en proyectos con los organismos responsables de las bibliotecas en cada país y con las propias bibliotecas, especialmente en el área europea e iberoamericana.

4. Corresponderá al Consejo de Cooperación Bibliotecaria, al menos, la elaboración de planes específicos para favorecer y promover el desarrollo y la mejora de las condiciones de las bibliotecas y sus servicios, que se evaluarán y actualizarán periódicamente. Entre otros objetivos, estos planes promoverán la prestación de servicios básicos, la incorporación de la diversidad lingüística del Estado español, la adopción de estándares e indicadores que faciliten un servicio público de calidad e impulsarán programas de formación permanente del personal de bibliotecas.

CAPÍTULO VI

Régimen sancionador

Artículo 16. *La potestad sancionadora.*

La potestad sancionadora regulada en esta Ley se ejercerá, en todo lo no previsto en ella, de conformidad con lo dispuesto en la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. Su ejercicio corresponderá a los órganos competentes de las comunidades autónomas que la tengan atribuida por razón de la materia.

Cuando se inicie un expediente sancionador por infracción grave, el órgano que lo haya ordenado dará traslado a los órganos competentes que correspondan en materia de contratación de las administraciones públicas y en materia de subvenciones otorgadas por éstas, por si los hechos pudieran, en su caso, ser constitutivos de prohibición o limitación en la facultad de contratar o de recibir subvenciones, de acuerdo con la normativa que le sea de aplicación.

Artículo 17. *Infracciones y sanciones en el ámbito del precio fijo y publicidad en la venta de libros y por discriminación por razón de discapacidad.*

1. Se considerarán infracciones leves, sin perjuicio de lo que dispongan las comunidades autónomas, al menos, las siguientes:

- a) La falta de indicación del precio de venta en cada ejemplar de una edición, correspondiente a un libro, de conformidad con lo previsto en el artículo 9 de esta Ley.
- b) La oferta o la venta de un ejemplar de un libro al público a un precio distinto al fijado de acuerdo con lo dispuesto en el capítulo IV de esta Ley.
- c) La obstrucción de la función inspectora.

2. Se considerarán infracciones graves, sin perjuicio de lo que dispongan las comunidades autónomas, al menos, las siguientes:

- a) La venta de más de un ejemplar de un libro al público a un precio distinto al fijado de acuerdo con lo dispuesto en el capítulo IV de esta Ley
- b) La utilización del libro como reclamo comercial para la venta de productos de naturaleza distinta en una campaña publicitaria, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9.8.
- c) La obstrucción grave de la función inspectora.
- d) La discriminación, por razón de discapacidad, que impida tanto a los usuarios como a los propios profesionales de las bibliotecas acceder a los materiales, instalaciones y servicios de la biblioteca en igualdad de condiciones con el resto de los ciudadanos.

3. Por la comisión de las infracciones leves recogidas en este artículo, se impondrán, al menos, las siguientes sanciones:

- a) Multa de 1.000 a 10.000 euros.
- b) Las infracciones leves, en función de sus circunstancias, podrán llevar aparejada una amonestación privada.

4. Por la comisión de las infracciones graves recogidas en este artículo se impondrán, al menos, las siguientes sanciones:

- a) Multa de 10.001 a 100.000 euros.
- b) Las infracciones graves, en función de sus circunstancias, podrán llevar aparejada amonestación pública, con publicación en el Diario Oficial de la comunidad autónoma correspondiente y en dos periódicos de difusión autonómica, una vez que la resolución sancionadora tenga carácter firme, a costa del sancionado.

5. Las responsabilidades administrativas por el incumplimiento de las obligaciones establecidas en el presente capítulo se entenderán sin perjuicio de las acciones legales que puedan ejercitarse al amparo de la legislación específica de competencia desleal, para los supuestos de la obtención de las ventajas competitivas adquiridas mediante la infracción de una norma jurídica.

Disposición adicional primera. *Depósito legal.*

El depósito legal tiene por misión fundamental la preservación de la cultura, haciendo posible que cualquier persona pueda acceder al patrimonio cultural, intelectual y bibliográfico, así como coadyuvar a la protección de los derechos de autor en el ámbito de la propiedad intelectual. La observancia de la obligación de constituir el depósito legal es una condición imprescindible para garantizar el derecho de acceso a la información de todos los ciudadanos, y deberá realizarse en los términos establecidos en la normativa que resulte de aplicación; por lo que el Gobierno, en el plazo máximo de un año, remitirá un proyecto de ley para adaptar la normativa vigente a la realidad del Estado de las Autonomías, a la aparición de nuevos soportes y a los cambios producidos en el sector editorial.

Disposición adicional segunda. *El Observatorio de la Lectura y del Libro.*

El Observatorio de la Lectura y del Libro, dependiente del Ministerio de Cultura, con el carácter de órgano colegiado, tendrá como objetivo el análisis permanente de la situación del libro, la lectura y las bibliotecas. Le corresponderá también promover la colaboración institucional, en especial con observatorios u órganos de similares funciones que existan en las administraciones autonómicas y locales, el asesoramiento, la elaboración de informes, estudios y propuestas de actuación en materia de lectura, del libro y de las bibliotecas. Su

composición, competencias y funcionamiento se regularán reglamentariamente, asegurando la presencia en este órgano de todos los sectores comprometidos y afectados por esta Ley.

Disposición adicional tercera. *Del acceso a la lectura, al libro y a las bibliotecas de las personas con discapacidad.*

1. Las administraciones públicas, en el ámbito de sus respectivas competencias, promoverán el acceso de las personas con discapacidad a la lectura, al libro, y a las bibliotecas, velando por un uso regular, normalizado y sin discriminaciones de este tipo de servicios, bienes y productos culturales.

2. Los planes de fomento de la lectura y los programas de apoyo a la industria del libro tendrán en cuenta las necesidades particulares de las personas con discapacidad, especialmente en la promoción, difusión y normalización de formatos y métodos accesibles, como los soportes en alfabeto braille, los soportes sonoros, los soportes digitales o los sistemas de lectura fácil.

3. A los fines establecidos en los apartados anteriores, el Ministerio de Cultura y las demás administraciones públicas suscribirán convenios de colaboración con las entidades de iniciativa social, sin ánimo de lucro, del sector de la discapacidad.

Disposición adicional cuarta. *Publicaciones oficiales de la Administración General del Estado.*

En el caso de los libros publicados por la Administración General del Estado y sus Organismos Públicos, y sin perjuicio de lo establecido en el artículo 9 de esta Ley, será de aplicación lo dispuesto en el Real Decreto 118/2001, de 9 de febrero, de ordenación de publicaciones oficiales y su normativa de desarrollo.

Disposición transitoria única. *Vigencia temporal de determinadas normas.*

Mantendrán su vigencia, en tanto no se adopte la correspondiente normativa de desarrollo:

a) En lo relativo al depósito legal, la Orden del Ministerio de Educación y Ciencia de 30 de octubre de 1971 y la Orden del Ministerio de Educación y Ciencia de 20 de febrero de 1973.

b) El Decreto 2984/1972, de 2 noviembre, por el que se establece la obligación de consignar en toda clase de libros y folletos el número ISBN.

c) La Orden de 25 marzo de 1987, por la que se regula la Agencia Española del ISBN (Sistema Internacional de Numeración de Libros).

d) El Real Decreto 582/1989, de 19 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de Bibliotecas Públicas del Estado y del Sistema Español de Bibliotecas.

e) Los artículos 6 y 7 del Real Decreto 484/1990, de 30 de marzo, de Precio de venta al público de libros.

Disposición derogatoria única. *Derogación normativa.*

1. Quedan derogadas todas las normas de igual o inferior rango en lo que contradigan o se opongan a lo dispuesto en la presente Ley.

2. Quedan derogadas expresamente las siguientes disposiciones:

a) La Ley 9/1975, de 12 de marzo, del Libro, salvo las secciones tercera y cuarta de su capítulo III.

b) El artículo 38 del Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios.

c) El Real Decreto 484/1990, de 30 de marzo, de Precio de venta al público de libros, con la excepción de los artículos 6 y 7 que mantendrán su vigencia en tanto no se adopte la correspondiente normativa de desarrollo.

Disposición final primera. *Modificaciones de la Ley de Propiedad Intelectual.*

El texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, se modifica en los siguientes términos:

Uno. El apartado 4 del artículo 19 queda redactado en los siguientes términos:

«Artículo 19. Distribución.

4. Se entiende por préstamo la puesta a disposición de originales y copias de una obra para su uso por tiempo limitado sin beneficio económico o comercial directo ni indirecto siempre que dicho préstamo se lleve a cabo a través de establecimientos accesibles al público.

Se entenderá que no existe beneficio económico o comercial directo ni indirecto cuando el préstamo efectuado por un establecimiento accesible al público dé lugar al pago de una cantidad que no exceda de lo necesario para cubrir los gastos de funcionamiento. Esta cantidad no podrá incluir total o parcialmente el importe del derecho de remuneración que deba satisfacerse a los titulares de derechos de propiedad intelectual conforme a lo dispuesto por el apartado segundo del artículo 37.»

Dos. El apartado 2 del artículo 37 queda redactado en los siguientes términos:

«Artículo 37. Reproducción, préstamo y consulta de obras mediante terminales especializados en determinados establecimientos.

2. Asimismo, los museos, archivos, bibliotecas, hemerotecas, fonotecas o filmotecas de titularidad pública o que pertenezcan a entidades de interés general de carácter cultural, científico o educativo sin ánimo de lucro, o a instituciones docentes integradas en el sistema educativo español, no precisarán autorización de los titulares de derechos por los préstamos que realicen.

Los titulares de estos establecimientos remunerarán a los autores por los préstamos que realicen de sus obras en la cuantía que se determine mediante Real Decreto. La remuneración se hará efectiva a través de las entidades de gestión de los derechos de propiedad intelectual.

Quedan eximidos de la obligación de remuneración los establecimientos de titularidad pública que presten servicio en municipios de menos de 5.000 habitantes, así como las bibliotecas de las instituciones docentes integradas en el sistema educativo español.

El Real Decreto por el que se establezca la cuantía contemplará asimismo los mecanismos de colaboración necesarios entre el Estado, las comunidades autónomas y las corporaciones locales para el cumplimiento de las obligaciones de remuneración que afecten a establecimientos de titularidad pública.»

Tres. El artículo 132 queda redactado en los siguientes términos:

«Artículo 132. Aplicación subsidiaria de las disposiciones del Libro I.

Las disposiciones contenidas en el artículo 6.1, en la sección 2.^a del capítulo III, del Título II y en el capítulo II del Título III, salvo lo establecido en el párrafo segundo del apartado segundo del artículo 37, ambos del Libro I de la presente Ley, se aplicarán, con carácter subsidiario y en lo pertinente, a los otros derechos de propiedad intelectual regulados en este Libro.»

Cuatro. Se añade una Disposición transitoria vigésima con la siguiente redacción:

«El Real Decreto a que se refiere el apartado segundo del artículo 37 del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual deberá ser promulgado en el plazo máximo de un año desde la entrada en vigor de esta Ley.

Hasta que se apruebe el Real Decreto a que se refiere el apartado anterior, la cuantía de la remuneración será de 0,2 euros por cada ejemplar de obra adquirido con destino al préstamo en los establecimientos citados en dicho apartado.

Asimismo, en este período, el Estado, las comunidades autónomas y las corporaciones locales podrán acordar los mecanismos de colaboración necesarios para el cumplimiento de las obligaciones de remuneración que afectan a establecimientos de titularidad pública.»

Disposición final segunda. *Habilitación competencial.*

La presente Ley se dicta al amparo de lo dispuesto en el artículo 149.2 de la Constitución Española, que dispone que, sin perjuicio de las competencias que podrán asumir las comunidades autónomas, el Estado considerará el servicio de la cultura como deber y atribución esencial, y además por los siguientes títulos competenciales:

- a) El artículo 8, que se dicta al amparo del artículo 149.1.10.^a,
- b) Los artículos 9, 10, 11, 16 y 17, que se dictan al amparo del artículo 149.1.13.^a,
- c) El artículo 13, que se dicta al amparo del artículo 149.1.28.^a, y
- d) Las disposiciones adicional primera y final primera, que se dictan al amparo del artículo 149.1.9.^a de la Constitución Española.

Disposición final tercera. *Desarrollo y habilitación normativa.*

1. Se autoriza al Gobierno a dictar cuantas disposiciones resulten necesarias para la aplicación y desarrollo de la presente Ley.
2. Cuando razones técnicas o de oportunidad así lo aconsejen, mediante Real Decreto se podrán actualizar o modificar las excepciones al precio fijo previstas en el artículo 11.

Disposición final cuarta. *Entrada en vigor.*

La presente Ley entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Boletín Oficial del Estado.

Por tanto,

Mando a todos los españoles, particulares y autoridades, que guarden y hagan guardar esta ley.

Madrid, 22 de junio de 2007.

JUAN CARLOS R.

La Presidenta del Gobierno en funciones,
MARÍA TERESA FERNÁNDEZ DE LA VEGA SANZ

Este texto consolidado no tiene valor jurídico.
Más información en info@boe.es

