



**Más de
sesenta y cinco mil
referencias
de los libros ofertados
por librerías
y casas de subastas
de toda España
a lo largo de un año**

Anubi 2000: un manual para tasación

SE ha presentado “Anubi 2000 Anuario Bibliográfico”, en soporte tradicional (libro) y digital (cd-rom), producido por “Llibremania”, firma valenciana que tiene a Pedro Massip como director comercial: “La idea del anuario se gestó a partir del trabajo realizado en conjunto con Manuel Caparrós, con el que llevo muchos años en el Libro antiguo. Nuestra especialidad ha sido localizar piezas que los clientes nos encargan y proporcionárselas. Siempre hemos echado de menos una herramienta útil, eficaz, que nos sirviese en un momento determinado para poder localizar mejor algunos libros. Esta “herramienta” existe en otros mercados, como el de habla inglesa: el *Price of books*, que sale cada seis meses: un libro de un gran formato. Vimos también que en el mundo de las subastas hay también ediciones de este estilo, que pueden servir como referencia. Palau lo dijo en su momento, de un modo magistral, pero no ahora.

Empezamos con el deseo de crear una base de datos para nuestro uso, probando distintos sistemas para nuestro uso privado. Llegó un momento que dijimos “Esto que estamos haciendo es la herramienta que necesitamos en el mundo del

libro antiguo español”. Y nos planteamos hacer algo en el estilo de otros anuarios o guías de precios. Hemos trabajado con los 50 librerías y las cinco casas de subastas que se dedican al libro en España. Al final hemos completado más de sesenta y cinco mil referencias de libros ofertados en el mercado español a lo largo de 1999”.

Los libros se recogen con nombre de autor, título, descripción bibliográfica, precio y precios de subasta (de salida y remate). El Anuario sirve para saber qué libros se han vendido, qué ejemplares se demandan, cuáles son los más cotizados... En un futuro próximo, cuando haya en el mercado cinco o seis Anuarios, se podrán ver los precios, en su evolución de mercado.

—“Pretendemos que sea una herramienta de consulta que a lo largo de los años llegue a figurar como obra de referencia. Si Palau dijo esto, el Anubi dice esto”.

Pedro Massip se “inició” en el Libro Antiguo hace más de veinte años como comercial: “Tienes que saber adaptar el producto que vendes a las necesidades del cliente. La técnica de la venta siempre es la misma: tienes que creer en tu producto, estar convencido de la calidad de tu pro-

ducto, de que cumple con las expectativas del cliente”.

—La obra se ofrece en dos formatos...

—“Para nuestro mejor uso lo empezamos en soporte electrónico. Cuando ya se planteó un edición para todo el mundo, decidimos hacerlo también en soporte libro. El sistema electrónico es de consulta más rápida, siguiendo una serie de posibilidades: buscar un autor no sólo en el apartado de autores, sino también en otros campos, como el de la bibliografía. Buscando, por ejemplo, a Azorín, localiza 50 obras; pero cuando lo buscas en todos los campos, aparecen 120 referencias, porque hay otras 70 obras que tratan o hablan de Azorín. Lo cual dice que el Anuario también sirve para estudiosos e investigadores de temas concretos”.

La eficacia del Anuario, en sus modalidades de libro y soporte digital, se comprueba con una obra tan emblemática de la Cultura española como El Quijote. El Anuario indica las ediciones que han salido al mercado en el último año, su importancia bibliográfica, sus precios, sus remates (en los casos de subastas)... Y las fichas bibliográficas aportan una importante documentación para el libro, para el estudio de la edición. Y