

DE COL·LECCIONISTA A COL·LECCIONISTA.

CAPÍTOL 2:

LLIBRERIA LA CAVERNA: EL PUNT DE VISTA DE QUI PROVEU ELS PRODUCTES ALS COL·LECCIONISTES.

*Vicenç Arnal i Andrea Martin entrevisten a Alejandro, propietari de la
llibreria La Caverna.*

Alejandro, el propietari de la llibreria de segona mà *La Caverna*, a Tarragona, ens parlarà sobre els seus clients que, tot i que, la majoria siguin col·leccionistes de llibres, altres col·leccionen diverses curiositats d'allò més interessants. En aquest episodi, també ens explicarà que podem trobar a la seva tenda, i quins han sigut els objectes més estranys que han passat per les seves mans i algunes anècdotes relacionades amb ells. Finalment, ens oferirà alguns valuosos consells sobre aquest món del col·leccionisme, com ara quines han de ser algunes fonts d'informació i també els principals perills a tenir en compte.

ÍNDEX DE L'ENTREVISTA

1. Fragment d'àudio
2. Que és La Caverna i que podem encontrar allí?
3. Com són els seus clients?
4. Què fa dels objectes únics i especials per als col·leccionistes?
5. Què objectes ha venut Alejandro al llarg dels anys?
6. Com es manté actualitzat Alejandro sobre les tendències del col·leccionisme?
7. L'objecte més estrany de la tenda
8. És el llibre una batalla pèrdua? Què fa que guanyi diners Alejandro realment?
9. La garantia i l'autenticitat dels objectes de col·lecció.
10. Llegir en digital i el futur dels formats físics.
11. Consells per nous col·leccionistes.
12. Les col·leccions d'Alejandro.
13. La visió del col·leccionisme d'Alejandro en front de la d'Andreu, el nostre primer entrevistat
14. Acomiadament
15. Fragment d'àudio

1. FRAGMENT D'ÀUDIO

Montac! Montac! Quiero que vea usted esto.

Voy señor.

Vamos, a prisa! Esto si que es una sorpresa. Ah! Montac, lo sabía, lo sabía! I aquí esta, la existencia de una biblioteca secreta se conocía en las altas esferas, pero no había forma de descubrirla. Solo una vez en mi vida había visto tantos libros juntos. En aquella época yo era un simple aspirante. Ni estaba capacitado para usar el lanzallamas. Todo esto es nuestro!

2. QUE ES LA CAVERNA I QUE PODEM ENCONTRAR ALLÍ.

[Vicenç]: T'has preguntat, Andrea, com són les persones que col·leccionen? Quin és el seu perfil?

[Andrea]: Doncs no la veritat. Però segur que hi ha algú que sàpiga molt més del tema, ja que estan acostumats a tractar en estes persones. Alejandro, bona tarda.

[Alejandro]: Hola, bona tarda. Que tal? Dia normal, no fa un dia estrany ni res.

[Vicenç]: Abans de començar, Alejandro, diguem que és la Caverna, perquè ho sàpiguen les persones que ens estan escoltant.

[Alejandro]: Esto es una librería de viejo, de libros usados, e intentamos que los libros no mueran y vuelvan a ser usados, eso es lo que intentamos. Luego lo que pasa es que también cogemos otros artículos relacionados con el coleccionismo aparte de los libros.

[Vicenç]: ¿Y que podemos encontrar en una tienda como esta?

[Alejandro]: Pues principalmente libros de todas las temáticas habidas y por haber y luego, buscamos cosas relacionadas con el papel como pueden ser plumas, secantes, álbumes de cromos, cosas. Pero vamos, principalmente, libros, tebeos, postales.



1. Detall dels llibres de La Caverna.

3. COM SÓN ELS SEUS CLIENTS?

[Andrea]: Llavors, com descriuries els teus clients que col·leccionen, més enllà d'aquells que venen a comprar només un llibre? Quin seria el retrat típic d'una persona col·leccionista d'esta tenda?

[Alejandro]: Principalment, jo diria que És gent culta, que tenen un interès cap a unes coses molt determinades i el van desenvolupant. Cadascun té les seves manies, n'hi ha qui li agraden les postals per veure com ha canviat la ciutat, les plomes estilogràfiques, els llibres, també, les primeres edicions, edicions que canvien una cosa d'una altra. Jo diria que és gent molt normal i tenen certes manies, però res, diria que tirant més a cultes que a no cultes.

4. QUÈ FA DELS OBJECTES ÚNICS I ESPECIAL PER ALS COL·LECCIONISTES?

[Andrea]: Què fa que els teus objectes siguin únics o especials per a aquestes col·leccionistes?

[Alejandro]: A la botiga no buscaven que fossin objectes únics, sinó que fossin normals. Una llibreria de vells el que torna a fer és que se tornin a fer servir les coses que no fem servir nosaltres. Que després hi ha coses que són úniques? Sí. Per exemple, de llibres vaig trobar una primera edició de Baroja, del Árbol de la Ciencia. Que el Árbol de la Ciencia tuvo una primera edición que salía un árbol y una señora que lo hacía un poco peculiar, y eso es del 1906 o así. La particularidad está en encontrar esas cosas singulares, de esos años y que estén en buen estado.

5. QUE OBJECTES A VENUT ALEJANDRO AL LLARG DELS ANYS?

[Vicenç]: Yo soy usuario de la tienda, debo reconocer que te conozco de hace ya muchos años, he venido aquí muchas veces, he comprado. Y tú has tratado con coleccionistas de todo tipo, de todo pelaje, como comentabas. Desde los que buscan ediciones particulares de algún libro en concreto hasta másters del universo, que te he visto ahí escondidos, que nunca me has vendido ninguno. Vinilos, objetos curiosos de todo tipo. Dime, que has vendido, qué tipo de productos has vendido a lo largo de estos años.

[Alejandro]: A ver hemos vendido libros principalmente, pero también hemos encontrado ediciones curiosas de vinilos. Hace poco encontré un señor que se jubiló en Salou en el año 2000 y había montado una juguetería desde el 70 hasta el 2000 y en el

2000 cerró tal cual la juguetería y estaba todo guardado en su casa en unos sótanos tremendo, y pues imagináros Madelman sin usar, Madelaman era un juguete clásico de los 80-90, y estaban sin usar y en un estado perfecto. Eso es lo más singular que he podido encontrar, luego he visto muchas colecciones a lo largo de los años, de muchas personas. Al igual que tú has tenido una niña, yo he tenido dos niños, y a me he ido olvidando de todo esto en diez años que llevamos con la tienda, pero la verdad es que sí, que he visto cosas, colecciones singulares. Lo más curioso quizá los dispensadores PEZ, que son unos caramelos que teníamos de críos, eso se colecciona y algunos pueden valer hasta 500 euros, porque eran hechos en España. Es de las cosas que todavía siguen funcionando, se siguen vendiendo, pero es de las cosas más singulares que he visto. Y no solo se coleccionan aquí, se coleccionan en Noruega o Suecia. Todo tiene un mercado. Lo que pasa es que también hay que pensar que cada generación tiene unas cosas y no todo va a perdurar, el libro a lo mejor ahora está de capa caída, el vinilo ahora ha vuelto a subir. Cada momento tiene, tiene... Los videojuegos, ahora tienen un momento sensacional, porque lo físico está desapareciendo, ya es todo por internet, igual que está pasando con Spotify, que ahora quieren que escuches la música ahí, cada momento tiene una cosa, lo que pasa que puede ser que llegue un momento que no haya nada, pero de momento cada generación ha tenido eso. Los discos eso es una cosa que sigue funcionando, tengo un amigo que se dedica a reeditarlos, y son tremendos, y los singles, dentro de los discos hay singles que son increíbles. Ayer compro uno de los Brujos, que él había reeditado, un grupo mallorquín, muy curioso, muy extraño. Y hablamos de Singles, que es uno de los discos pequeños que pueden valer 80-100 euros, y no es que valgan, es que te los dan. No es que digas, esto he visto que se venden tanto y voy a hacer un anuncio. No, no, es que coges ese disco lo pones a la venta y en una hora, dos horas viene una persona y te dice “oye ¿en vez de 80, pueden ser 70?”.

[Vicenç]: A la estela de lo que dices, yo me acuerdo de unos cromos que trajiste aquí que te duraron horas, de la Liga de Fútbol Profesional Española justo después de la guerra civil, que eran unos cromos pintados a mano, que te duraron literalmente horas, los estabas vendiendo.

[Alejandro]: Ah sí, sí. Yo he conocido gente, hay un señor en Zaragoza, no diré su nombre, que le he vendido muchísimas colecciones tanto de tebeos, que ahora ya van quedando en desuso: Capitán Trueno, Jabato, Cachorro, El espadachín enmascarado. Ha habido muchas colecciones de tebeos que ya se van quedando atrás, ahora van ganando

terreno las de superhéroes, y lo que hablas tú también, de los de futbol. El futbol se sigue manteniendo, lo del futbol es una cosa tremenda. Tenéis el caso de Messi, que en 2004 él no era profesional, empezaba a salir para adelante y ese cromó se ha llegado a vender, bueno no en cromó, ya era una carta plastificada, se ha llegado a vender a Estados Unidos por 9000 euros. Ahora la realidad de ese cromó, como ya han salido tantos y fue un boom, ahora se están pagando 500, 600, máximo 700.

6. COM ÉS MANTÉ ACTUALITZAT ALEJANDRO SOBRE LES TENDÈNCIES DEL COL·LECCIONISME?

[Andrea]: Relacionat una mica amb això, tu per a mantenir-te actualitzat sobre este tipo de tendències, quines coses estan ara més en el mercat o que es compra més, que es compra menys. Com ho fas? Què utilitzes?

[Alejandro]: Bueno, hoy en día, yo os puedo decir que empecé hace muchos años haciendo una feria en Figueras con un tío mío. Mi tío se dedica tan solo a los trenes y los juguetes. En una mañana podíamos levantar... en pesetas una cantidad, os diré la última en euros, que ahora esa feria ya no es igual, porque ahora ya empiezan a funcionar legos y otros juguetes, pero ya juguetes de hojalata fabricados en España en los años 40-50 y a lo mejor en una mañana se podía, se podía vender entorno a quince o veinte mil euros, en solo una mañana. Vendíéndole a alemanes, holandeses una serie de juguetes increíbles. Ahora, quizás funcionarían solo unos muy determinados. Te vas actualizando porque te vas equivocando. Cuando una persona le dices “¿me podrías dar 30 por esto?”, y te lo da tan rápido, dices, aquí ha pasado algo, me he equivocado y resulta que ese videojuego que tú pensabas, que ha jugado con el de niño, un juego de Super Nintendo, a lo mejor de Zelda, ahora hablamos que vale 150 o 200 euros. Y lo vas viendo también en las redes, en internet. Yo os tengo que decir que cada vez estoy más obsoleto y no quiero mirar las redes y ni saber en qué cosas no me interesan. O sea, hay cartas Pokémon, y cosas de estas que funcionan mucho. Hay algunas colecciones que están mucho más allá y valen dinerales, pero ahí, no quiero llegar a según qué cosas.

7. L'OBJECTE MES ESTRANY DE LA TENDA

[Andrea]: Llavors ara mateix, tu destacaries alguna peça per la raresa, el valor, la procedència, que tingues actualment aquí a la tenda?

[Alejandro]: Us tinc que dir que, lo que és més raro o mes singular, pots trucar a una persona i que vingui a buscar-ho al moment. De la ciutat lo més singular que ha canviat en aquest temps seria el licor de la ciutat, que es fabricava aquí, que era dels pares d'aquí a baix, que és el Chartreuse, tinc una ampolla a baix del Chartreuse, que després us la podria ensenyar. També tinc uns cromos del Messi que són una mica rars. Però la base de la botiga són llibres, i miro que sempre ni hagin llibres i de classificar per temàtiques i de ficar més encara de llibres si cal. Quizás es una batalla perdida, es una muerte lenta y súbita la del libro, pero la idea es eso. Y además el negocio está establecido como una librería de usado y es lo que intentamos. Pero bueno, hay otras que sí, que tienes que saber, porque la puerta te la abren los libros para comprar una serie de cosas, pero también tienes que saber algo de pintura, tienes que saber algo de escultura, tienes que percibir algo que digas “esto es diferente”. Vas a una casa y de repente te encuentras un Dalí ahí, pues saber que es un Dalí y no es una litografía, que es una pintura, que posiblemente no haya muchas casas en las que encuentres un Dalí o que encuentres un Miró o que encuentres cosas de estas. Pero si lo encuentras pues saber lo que es. Y hablar con la persona y decirle, “mira, esto vale dinero, con esto podríamos hacer tanto”. Mirar de dormir por las noches siendo lo más honesto posible, que puedas ganarte la vida, pero sin engañar. No dar 10 para sacar 50.000, o sea eso no puede ser, hay que ser muy justos.

8. ÉS EL LLIBRE UNA BATALLA PERDUDA? QUÈ FA QUE GUANYI DINERS ALEJANDRO REALMENT?

[Vicenç]: Me interesa mucho este melón que has abierto sobre la batalla perdida del libro. De esta reivindicación del libro de segunda mano, charlando contigo en alguna ocasión, no sé si medio en broma medio en serio, me has llegado a decir “la excusa para pagar el alquiler son los libros, yo me gano la vida realmente con otro tipo de compraventas, que los libros me permiten pagar los suministros, el alquiler y poco más, que mi oficio mi dedicación está en otro tipo de negocio.” Me hace mucha gracia que hayas comentado la pervivencia del libro de segunda mano, porque encaja con esto que me has comentado en más de una ocasión, no sé si medio en broma medio en serio, si quieres añadir algo más al respecto.

[Alejandro]: Esta tienda la empezamos dos personas, Javier y yo, y a mí me hacía ilusión. Yo siempre he visto librerías de viejo y en Madrid hay muchos sitios donde la tradición, el libro y el papel le han dado mucho a la humanidad, ahora el papel está desapareciendo, todo el formato es digital, los periódicos se están manteniendo, pero porque se distribuye

hacia otros negocios, igual que las revistas, intentan que vayan hacia otros caminos, es difícil, yo creo que esto se irá ajustando. Pero la idea es mantenerse, o sea a través del conocimiento de otros productos mantenerte. O sea, la idea siempre es comprar libros, me ilusiona, pero es cierto que si veo la oportunidad... Una tienda física, hoy en día, no funcionan casi. En Barcelona se están yendo de los barrios porque suben los alquileres porque lo que funciona es el turismo y vender otra serie de cosas, sea en Barcelona, en Madrid... Bueno, en Madrid siempre es otra historia, porque es una isla económica que funciona de otra manera. Pero que pagar el alquiler, pagar autónomos, pagar IRPF, pagar IVA... Ser correcto en todo es complicado, yo donde puede ser que haga un poco de trampa, pero tampoco, no es trampa, yo hago unos mercadillos en la calle, o sea vas a la calle a buscar a las personas y ahí es donde consigues vender una mayor cantidad de cosas, que no esperar que venga la gente a la tienda. Lo importante es, tu ir a las personas. Como si fueras de puerta en puerta vendiendo enciclopedias, pero no es lo mismo, pero vamos a mí me funciona.

9. LA GARANTIA I L'AUTENTICITAT DELS OBJECTES DE COL·LECCIÓ.

[Andrea]: I tu com determines lo valor dels objectes? Quina manera tens per garantir l'autenticitat d'allò que estàs venent a un col·leccionista?

[Alejandro]: Bueno, en el pas del temps vas coneixent persones o gent que t'ajudaran a saber que això és de veritat. Però sempre hi ha maneres d'anar a certificar que això és autèntic. A Barcelona hi ha varis llocs, i et diria es pot falsificar de tot. Per vendre peces de marfil que siguin posteriors a segons quina data, que es quan estava permès vendre'ls, vas a Barcelona i et fan un CITES, que és un certificat d'antiguitat que determina que això és d'aquest any. Per la pintura també. Tot això costa calés, certificar les coses, però llavors canvia el preu del producte. Mira això podria ser una samarreta del Barça per tota la quinta aquesta del Messi, el Guardiola, tota aquesta gent que sortia que van guanyar tot, he comprat una i l'he comprat per 500, i li vaig dir a la persona, si això ho portes a Barcelona i la certifiques li cobrarien de cada firma a lo millor 20, 30, 40, 60 no ho sé quant li cobrarien, però llavors canvia. Amb el certificat aquest pots vendre-la on vulguis, que segurament seria als Estats Units, que està jugant al Inter de Miami, aquest jugador i a lo millor la ven per 3000 euros ficant aquest paper, o sigui certificant. Al final tu tens una sensació i tens que fer lo que tens que fer, els canvis que tens que fer per certificar una peça.

10. LLEGIR EN DIGITAL I EL FUTUR DELS FORMATS FÍSICS.

[**Vicenç**]: Alejandro, hemos empezado el pódcast con un fragmento de la película Fahrenheit 451 de Truffaut, que seguro que has visto, la novela es del 53, describe una sociedad totalitaria, en la que el poder controla el acceso a los libros, a la cultura. Quería introducir este tema sobre el papel de lo digital, de la nube, de esta confianza ciega que tenemos hacia los medios digitales. Yo no sé si lees en digital, nunca te he hecho esta pregunta, si confías mucho en los medios digitales y quería vincular el tema este de Fahrenheit con como ves esta pugna entre lo digital y lo analógico. Si crees que pueden llegar a convivir, si el papel como decías antes es un poquito esta batalla perdida.

[**Alejandro**]: Yo creo que sí que está perdido. Ahora empieza a ser un poco anacrónico, lo que pasa es que yo entiendo que según vaya quedando menos papel su valor irá en alza, será un elemento el libro elitista o exclusivo o una cosa extraña. En las casas cada vez se ven menos libros, hay otro tipo de objetos, entonces será otra cosa. Tú coleccionas VHS y hay VHS que según cuáles se pagan auténticas barbaridades. Y los VHS antes se lanzaban todos a la basura y a lo mejor están lanzando cosas buenas ahí. Con los libros ahora mismo se está haciendo una criba, que no quiere decir que haya unos que sean buenos y otros que sean peores, sino que se hace esa criba. Se está haciendo así. Es importante que se recicle y se vuelva a hacer papel con él, también puede ser, que no hay ningún problema. Hay muchas enciclopedias y lo digital es maravilloso porque podemos meter esas enciclopedias que ocupan tanto espacio y podemos hacer una consulta en una cosa tan pequeña como es esto. No ocupa nada un ordenador o una tableta, y tenemos un gran conocimiento. Pero el libro tiene una base más contrastada, ha sido corregido. Cualquiera puede publicar en Wikipedia, no sé cuanto tardaran en corregir esa publicación de una persona y luego aparte podríamos entrar en el Chat GPT y las inteligencias artificiales que han de venir y que con el tiempo ellas mismas publicaran y harán bulos. Eso es otra época, cada cual tenemos una época y quizá la mía ya está en la de cuidar a los niños y seguir trabajando con esto para jubilarme y nada más.

11. CONSELLS PER NOUS COL·LECCIONISTES

[**Andrea**]: Així una mica com per acabar tu com a venedor d'objectes quin consell donaries per algú que s'està iniciant en aquest món del col·leccionisme?

[Alejandro]: L'important són les sensacions que tingui, que la persona que li està venent les coses no sigui una persona que s'està aprofitant molt d'ell i que contrasti la informació. N'hi ha molts mitjans per mirar les coses, està internet, als mercats i a les galeries pots parlar amb una persona, amb una altra i sabrà de veritat lo que està comprant i si ho està comprant bé.



2. Entrevista a Alejandro a la llibreria La Caverna.

Que siempre miren de contrastar la información y que tengan cuidado, que también hay muchas personas que buscan hacer negocio de esto. Mira, ya para cerrar, yo conocí un señor en Barcelona que había trabajado en el cine, que era un gigantón y tenía la manía de coleccionar tebeos y coleccionar álbumes, y le encantaba Opisso. Opisso es un dibujante de la época, buena saga de dibujantes està

Ricard, esta Alfred... Y dibujaban en el tebeo, el tebeo es un clásico de siempre. Y a él le gustaba tanto que se dedicó a comprar originales, y en Barcelona había un señor que tenía muchos originales, y él le compraba. Y llego un momento que dijo "oye me voy a vender esto". Y se lo llevó a una casa de subastas determinadas de Barcelona, todos esos dibujos originales. Y entonces le dijeron "mira, es que estos dibujos no son auténticos" y entonces la persona que se lo había vendido había encontrado un papel antiguo y dibujaba con unas capacidades y una calidad increíble y lo copiaba. Ese señor se había gastado a lo mejor 35 millones de pesetas en esos originales. Tienes que mirar de contrastar y de saber, y saber que hay mercados y mercados. ¿Verdad que no iría a una clínica dental que no estuviera homologada a hacerte según qué cosas? ¿O a operarte una rodilla aquí en medio de la plaza? Pues es saber contrastar las cosas y saber que no te estás equivocando en el sitio y también pensar que no puedes enfocar toda tu vida solamente hacia ese coleccionismo, tienes que vivir, tienes que destinar un dinero a otra serie de cosas. Esto es una cosa secundaria cien por cien. La vida va por otros caminos, esto te puede llenar pero no te puede obsesionar. Eso es lo importante.

12. LES COL·LECCIONS D'ALEJANDRO.

[Vicenç]: Precisamente cuando decidimos entrevistarte a ti, Alejandro, queríamos ofrecer también la otra cara del coleccionismo. No solo quien colecciona, quien aglutina objetos

con un valor determinado, sino aquel que los suministra, por eso tu opinión nos parecía tan interesante, porque estás como entre bambalinas. Eres aquel que ofrece el producto y este consejo que comentabas de que el coleccionismo es otra cosa, no solo es acumular, si no saber quién te ofrece el producto, de donde viene, su procedencia, certificar que el producto es el adecuado... Cuando nosotros decidimos proponerte a ti como persona entrevistada nos referíamos a este comentario tan valioso que acabas de hacer.

[Alejandro]: Yo he coleccionado videojuegos de siempre, llegó un momento que los vendí cuando abrí la tienda. Yo tenía muchas cosas Super Nintendo, de Mega Drive que me gustaban de la infancia. Tenía muchos tebeos de superhéroes y también tenía muchos cromos. Y a un amigo que no está muy lejos de aquí, un par de calles más allá, le vendí mi colección de videojuegos, me parece que por 6000 o 7000 euros. A uno de Zaragoza, que es este señor de los cromos de futbol, le vendí otras colecciones más. Yo tenía un trastero en el cual pasaba los ratos y me distraía. Es una manera de distraerte y está bien, pero nunca puede ser una obsesión ni una manera de vivir. Puede ser una excusa para viajar o para mirar cosas, pero la vida son otras cosas. Vale que esto está bien, pero con cierta medida, o sea, pudiendo vivir y no quitándote de cosas para comprarte esas cosas. Que a veces pasa, nos lo llevamos todo a los extremos.

13. LA VISIÓ DEL COL·LECCIONISME D'ALEJANDRO ENFRONT A LA D'ANDREU, EL NOSTRE PRIMER ENTREVISTAT.

[Vicenç]: Nuestro anterior entrevistado, que es un señor que coleccionaba monedas de todo el mundo y de todas las fechas posibles, cuando le preguntamos a cerca de su pasión coleccionista hacía referencias al pasado, a la nostalgia, a volver a ser pequeño. No sé si estás de acuerdo tú en eso, que siempre hay un chip que te devuelve al pasado.

[Alejandro]: Sí, claro por eso os digo que cada generación recuerda ciertas cosas, ciertos juguetes. Podéis ir al Corte Inglés o cualquier tienda, digo el Corte Inglés por decir. Pero veis que reeditan las Nancy de los 70, 80 y 90. ¿Y por qué las redian y no son nuevas? Porque es que la gente se acuerda de esas. No están enfocadas a las niñas de ahora, están enfocadas a sus madres. Y cuando llega septiembre, hablamos de coleccionismos en los quioscos o cosa así, es cuando empezamos cada uno, en septiembre pues volvíamos otra vez a empezar el ciclo escolar y cosas así, y era como emprender otro proyecto nuevo y queríamos empezar una colección. Es un poco eso, es esa nostalgia del tiempo pasado, pero tampoco hay que anclarse en el pasado. El pasado, como dice la palabra, ya es

pasado, hay que recordar con amor, pero hay que tener presente el futuro, por nosotros, por las familias y hay que mirar siempre hacia delante, y esto es una lucha constante la vida, y esto es una distracción de esa lucha constante que tenemos cada uno de nosotros en el paso, en el camino que hacemos.

14. ACOMIADAMENT.

[Vicenç]: ¿Me venderás un par de libros ahora?

[Alejandro]: Coger los que queráis que os los regalo.

[Vicenç]: Alejandro, muchísimas gracias.

[Alejandro]: A vosotros, un placer.

[Vicenç]: Por participar en nuestro programa De coleccionista a Coleccionista. Ha sido un placer.

[Alejandro]: El placer ha sido mío, a vosotros y a vosotras. Y nada que vaya muy bien.

15. FRAGMENT D'ÀUDIO.

A todo bombero, una vez al menos en su carrera le tienta saber lo que contienen estos libros, incluso daría su vida por ello.

Bien, pues puede creerme Montag, no hay nada en ellos.

CRÈDITS

“De col·leccionista a col·leccionista”, un pòdcast de l’Aula de Cinema i Arts

Audiovisuals (ACiAA) de la URV.

Sobre una idea original de Vicente Arnal Cervera.

Investigació i realització: Vicente Arnal Cervera i Andrea Martin Verge.

Assistència: Alba García

Edició: Vicente Arnal Cervera

Producció: Vanina Hofman (ACiAA)

Transcripció: Balma Gallart / **Correcció i maquetació:** Andrea Martin Verge