RESUMEN de

NUNCA DIVIDAS LA DIFERENCIA

NEGOCIA COMO SI SE TE FUERA LA VIDA EN ELLO

conversaciones escritas del libro de

CHRIS VOSS

LibroDiario

RESUMEN de

NUNCA DIVIDAS LA DIFERENCIA

NEGOCIA COMO SI SE TE FUERA LA VIDA EN ELLO

conversaciones escritas del libro de

CHRIS VOSS

LibroDiario

Resumen de

Nunca dividas la diferencia:

Negocia como si se te fuera la vida en ello

Conversaciones Escritas Del Libro De

Chris Voss

Libros Diarios

Don Ruelo

Tabla de Contenido
<u>Título</u>
<u>Tribu</u>
Descargas extras ¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!
Escanea tu teléfono
Introducción a Nunca dividas la diferencia
Introducción a Nunca dividas la diferencia
Preguntas de discusión
Introducción a la Autora
Descargas extras ¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!

Preguntas Junto a la Chimenea
<u>Cuestionario de Preguntas</u>
Respuestas del cuestionario
Maneras de continuar tu lectura
Descargas extras ¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!
<u>Tu voz importa.</u>

Por favor, ten en cuenta: Esta es una guía no oficial de Iniciadores de conversación. Recomendamos a los lectores comprar el trabajo original.

Copyright © 2019 de LibrosDiarios. Todos los derechos reservados. Publicado por primera vez en los Estados Unidos de América en el año 2019

Esperamos que disfrutes de esta guía complementaria de LibrosDiarios.

Nuestra misión es ayudar a los lectores y grupos de lectura en el descubrimiento y las discusiones sobre algunos de los libros favoritos de hoy, con material de calidad y que invita a la reflexión.

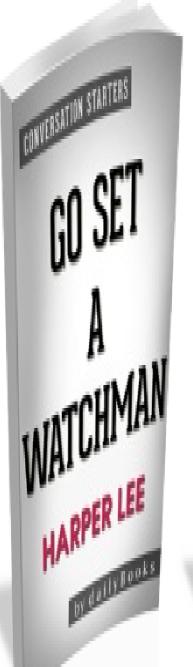
Aviso legal / Términos de uso: los nombres de productos, logotipos, marcas y otras marcas comerciales que aparecen o se mencionan en esta publicación son propiedad de sus respectivos titulares de marcas comerciales y no están afiliados a LibrosDiarios. El editor y el autor no hacen representaciones o garantías con respecto a la exactitud o exhaustividad de estos contenidos y rechazan todas las garantías, tales como las garantías de idoneidad para un propósito particular. Esta guía no es oficial y no está autorizada. No está autorizada, aprobada, licenciada ni avalada por el autor o editor del libro original ni cualquiera de sus licenciatarios o afiliados.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida o retransmitida, ya sea electrónica o mecánicamente, sin el permiso por escrito del editor.

Descargas extras

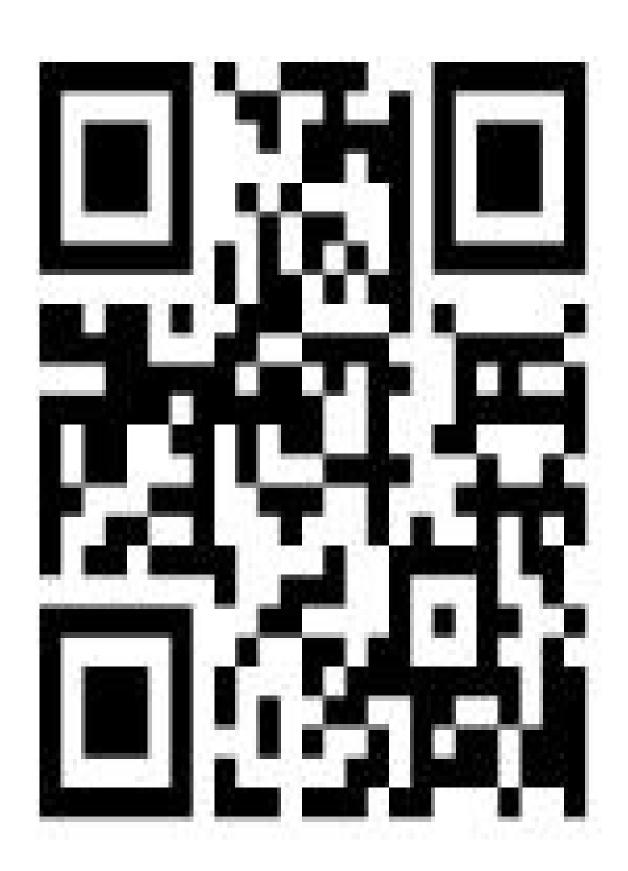
¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!











Escanea tu teléfono

Consejos para usar iniciadores de conversación:

TODOS LOS LIBROS BUENOS CONTIENEN UN MUNDO QUE SE EXTIENDE MÁS ALLÁ DE la superficie de sus páginas. Las preguntas de esta guía están diseñadas para llevarnos debajo de la superficie de la página e invitarnos al mundo que vive debajo. Estas preguntas se pueden utilizar para:

Fomentar una comprensión más profunda del libro.

Promover un ambiente de discusión para grupos.

Ayudar en el estudio del libro, ya sea individual o corporativamente

Explorar reinos invisibles del libro como nunca antes se han visto

Sobre nosotros::

GRACIAS A UNA DÉCADA DE EXPERIENCIA COMBINADA Y CONOCIMIENTOS DE CAMPO, desde clubes de libros que han aparecido en periódicos, hasta apartados en bibliotecas locales, LibrosDiarios puede darle vida a la discusión de tu libro. Organiza tu fiesta de libros mientras nosotros discutimos algunos de los libros más leídos de hoy.

Introducción a Nunca dividas la diferencia

Preguntas de discusión
Introducción a la Autora
Preguntas Junto a la Chimenea
Cuestionario de Preguntas
Respuestas del cuestionario

Maneras de continuar tu lectura.

Tu voz importa.

Introducción a Nunca dividas la diferencia

E

l libro Nunca dividas la diferencia: Negocia como si se te fuera la vida en ello, es una guía práctica escrita por Chris Voss. Voss sirvió como negociador de rehenes durante dos décadas. Su servicio en el FBI hizo que enfrentara situaciones de alto riesgo. Sus tácticas se utilizaron para salvar vidas y ahora las comparte con sus lectores. Estas tácticas se pueden utilizar tanto en aspectos personales como profesionales de nuestras vidas. Incluso si la mayoría de las personas no son negociadores profesionales, sus vidas están llenas de negociaciones que conducen a compromisos a largo plazo. Estos son comprar una casa, negociar un aumento de sueldo, comprar autos, negociar la renta de la casa e incluso discusiones de pareja. En todos estos escenarios, una persona necesita aprender cómo discutir de manera efectiva y reevaluar la inteligencia emocional y la intuición. En Nunca dividas la diferencia, Voss comparte los principios fundamentales de negociación que pueden darle al lector una ventaja cada vez que necesita negociar.

En su libro, Voss establece las nuevas reglas de negociación. Voss define la negociación como "recopilar información e influir en el comportamiento". Esto abarca casi cualquier interacción que una persona tendrá con otra persona. Una negociación típica comienza con una persona que quiere algo de otra persona. Él cree que el primer paso para dominar la negociación es superar miedos personales y la aversión hacia la negociación. La negociación se considera efectiva cuando una persona mide a la otra persona con la que está negociando. Cuando mide a esa persona, debe comenzar a influir en la percepción que el otro tiene de él y utilizar ese conocimiento para obtener lo que quiere. La negociación es la base de cualquier colaboración. La negociación hace que los conflictos sean significativos y productivos.

Voss enfatiza el significado de escuchar verdaderamente. Él cree que escuchar no es en absoluto una actividad pasiva. Escuchar es una de las cosas más activas que una persona puede hacer. En una negociación, la mayoría de las personas llegan armadas con argumentos y refutaciones para apoyar su posición. Esta preocupación dificulta que la persona escuche atentamente. El trabajo de un

negociador es hacer que su contraparte se sienta segura para compartir su posición y discutir la negociación. Solo entonces las dos partes podrán identificar las necesidades de la otra. Todas las negociaciones exitosas comienzan con un oído atento que pone el foco en la otra persona y valida sus emociones. Los secuestradores, terroristas y ladrones están llenos de adrenalina y abrumados con emociones. Cuando un negociador valida sus emociones, sienten que se puede confiar en él. Un poco de confianza y seguridad es la base para comenzar una conversación real. En las negociaciones, una persona está tentada a ir demasiado rápido y eso le comunica a la otra persona que no es lo suficientemente importante como para ser escuchado. La velocidad de la negociación debilita la conexión y la confianza. Un negociador tiene que desarrollar la habilidad de disminuir la velocidad. Disminuir la velocidad significa calmarse.

Voss comparte que en la negociación tradicional, se recomienda que el negociador separe a la persona del problema. Sin embargo, encuentra esto difícil de lograr, especialmente cuando las emociones del otro causaron el problema. Voss dice que en lugar de separar a la persona de las emociones, la mejor que se tiene que hacer es identificar las emociones. Los buenos negociadores no sienten el dolor de la otra persona, sino que identifican el dolor y hablan de la persona sin inquietarse ellos mismos. Una buena habilidad que un negociador debería tener es la empatía. La capacidad de empatizar con otra persona les permite reconocer la perspectiva del otro. Un negociador debe vocalizar su empatía para reconocer los sentimientos de la otra persona. Voss enfatiza que la simpatía es diferente de la empatía. En su línea de trabajo, lleva la empatía un paso más adelante y usa la empatía táctica. No solo escucha los sentimientos, sino que lee lo que sucede detrás de esos sentimientos y aumenta su influencia a medida que pasa el tiempo. Se mueve de cerca para observar las expresiones faciales de la persona, sus acciones, su tono, y luego se alinea con esto. Él llama a este proceso resonancia neural. La identificación le permite traducir los sentimientos de alguien en palabras. Con calma y con respeto hace eco de lo que la persona ha dicho y valida sus emociones. Cuando se le pone nombre a las emociones, el pensamiento de la persona se vuelve racional y menos temeroso. Voss dice que cuanto más rápido un negociador etiqueta los temores, más rápido evita que el miedo abrume a la persona. Las etiquetas descubren la emoción primaria que impulsa el comportamiento de la persona.

Christopher Morrison, de Topher Communications, alienta a los profesionales de ventas a leer el libro de Voss. Dice que este libro puede potencialmente ser el

"libro favorito de su carrera profesional". La revista Soundview describe Nunca dividas la diferencia como "convincente". Eric Barker, de The Observer, describe el libro de Voss como "excelente".

Preguntas de discusión

"Prepárate para entrar en un nuevo mundo"

Sugerencia: Comienza con preguntas que traten temas más amplios que garanticen tiempo suficiente para tener discusiones de calidad. Lee atentamente todas las preguntas de discusión antes de comenzar.

Pregunta 1: La negociación es muy importante en situaciones de alto riesgo, como cuando terroristas suicidas amenazan un vecindario. Sin embargo, es igualmente importante en nuestra vida cotidiana. Según Voss, ¿cuál es la definición fundamental de negociación?

Pregunta 2: Las negociaciones abarcan casi cualquier interacción que una persona tendrá con otra persona todos los días. Una negociación típica comienza con una persona que quiere algo de otra persona. ¿Cuál es el primer paso para adquirir destreza en la negociación?

Pregunta 3: Voss enfatiza el significado de escuchar verdaderamente. Él cree que escuchar no es en absoluto una actividad pasiva. Según Voss, ¿cuál es el mayor error que comete la gente cuando comienzan las negociaciones?

Pregunta 4: Voss comparte que en la negociación tradicional, se recomienda que el negociador separe a la persona del problema. Sin embargo, él encuentra esto difícil de lograr. ¿Por qué es difícil separar a la persona del problema?

Pregunta 5: Voss dice que un negociador tiene que desarrollar la habilidad de identificar emociones. Los buenos negociadores no sienten el dolor de la otra persona, sino que identifican el dolor y hablan sobre ese dolor. ¿Cuál es la diferencia entre empatía y simpatía?	S
	=
	Ξ
	Ξ
	_
	_
	_
	_
	_
	_
	_
	_
	=
	=
	=

Pregunta 6: Voss comparte que en su línea de trabajo lleva la empatía un paso más adelante y usa la empatía táctica. La empatía táctica es una de las herramientas que utiliza durante las negociaciones de alto riesgo. ¿Qué es la empatía táctica? ¿Qué tan diferente es de la empatía?

Pregunta 7: Identificar emociones es una de las habilidades que un negociador necesita desarrollar. Aquí, el negociador traduce los sentimientos de su contraparte en palabras. ¿Cuáles son los beneficios de identificar emociones?

Pregunta 8: Voss dice que un negociador debe seguir ciertos pasos para identificar el estado emocional de sus contrapartes. El primer paso para detectar su estado es a través de su tono, gestos y palabras. ¿Qué frases útiles compartió Voss que pueden ayudar a la persona a sentir como que el negociador está interesado en sus sentimientos?

Pregunta 9: En una negociación, las emociones pueden ser altas. Según
Voss, hay dos niveles de emociones. ¿Cuáles son los dos niveles de
5
emociones?

Pregunta 10: En el Capítulo 4, Voss dice que el "Sí" debe ser vigilado y el "No" debe dominarse. Según Voss, "No" no es una indicación de rechazo. ¿Qué más podría significar la palabra "No"?	
	_
	_
	_
	\equiv

Pregunta 11: Voss dice que la palabra "Sí" puede no tener sentido y que puede ocultar objeciones. Él sugiere firmemente que un negociador debe tener cuidado con la palabra "Sí". ¿Cuáles son los tres tipos de "Sí"? Diferenciar los tres.
t e e e e e e e e e e e e e e e e e e e

Pregunta 12: Según el psicólogo Carl Rogers, el cambio real es el resultado de la aceptación. La mayoría de las personas miden sus palabras pero revelan poco para obtener aprobación. Según Voss, ¿cuáles son las dos palabras que provocan un cambio real en una negociación?

Pregunta 13: Voss dice que la negociación es "nunca una fórmula lineal". Él dice que un mal resultado de una negociación es cuando las dos partes dividen la diferencia. ¿Por qué Voss aboga por un enfoque de "ganar-
ganar"?

Pregunta 14: Voss dice que una negociación exitosa hace que la contraparte sienta una ilusión de control. Debe sentir que él mismo está sugiriendo tu solución. ¿Qué tipo de preguntas demuestran la ilusión de control?

Pregunta 15: Los negociadores deben ser conscientes de sus comunicaciones verbales, no verbales y paraverbales. Voss comparte la regla 7-38-55 en las negociaciones. ¿Cuál es la regla 7-38-55? ¿Por qué es importante en las negociaciones?

Pregunta 16: Christopher Morrison de Topher Communications alienta a los profesionales de ventas a leer el libro de Voss. Él dice que este libro puede potencialmente ser el "libro favorito de [su] carrera profesional". ¿Por qué los profesionales de ventas necesitan leer Nunca dividas la diferencia? ¿Qué otras carreras pueden beneficiarse de este libro?

Pregunta 17: La revista Soundview describe las historias de Voss en Nunca dividas la diferencia como "convincentes y desgarradoras". ¿Qué parte de su libro fue más convincente para ti? ¿Qué historia de negociación en el libro fue desgarradora para ti?
,

Pregunta 18: Eric Barker de The Observer describe el libro de Voss como "excelente". ¿Qué hace que el libro de Voss sea excelente? ¿Es útil que tenga un apéndice de tácticas y estrategias?

regunta 19: El agente especial del FBI retirado y autor de Lo que todos los uerpos dicen Joe Navarro garantiza que "las técnicas [de Voss]	
funcionan". ¿Cómo funcionan las técnicas basadas en la empatía? ¿Por qué son más efectivas que las técnicas tradicionales de negociación?	

Pregunta 20: Publishers Weekly describe las técnicas de Voss en Nunca dividas la diferencia como un "enfoque intrigante". ¿Qué hace que las técnicas de Voss sean intrigantes?

Introducción a la Autora

\mathbf{C}

hristopher Voss es un ex negociador de rehenes del FBI. De 1986 a 2000, formó parte del Grupo Especial Conjunto Antiterrorista en la ciudad de Nueva York. En 1992, obtuvo un certificado para la Oficina Federal de Investigaciones, entrenamiento en negociación con rehenes. A partir de entonces pasó 24 años sirviendo en la Unidad de Negociación de Crisis del FBI. En 1996, Voss fue uno de los agentes en la investigación del accidente del vuelo 800 de Trans World Airlines. Después de tres años de investigar el atentado del World Trade Center, Voss se convirtió en parte del equipo que monitoreaba los bombarderos TERRSTOP. Este fue el caso que involucró al jeque Omar Abdel-Rahman. En 2003, Voss fue nombrado negociador de secuestros y principal negociador internacional de rehenes para el FBI. Mientras se encontraba en esta posición, Voss se convirtió en el principal negociador en Irak para Jill Caroll. Caroll fue la periodista estadounidense que fue secuestrada en Irak. Voss y su equipo negociaron su liberación. También dirigió las negociaciones para Steve Centanni en la Franja de Gaza. Steve Centanni fue un reportero de noticias para FOX News Channel. Estaba con el camarógrafo Olaf Wiig cuando fue capturado por las Brigadas del Jihad Sagrado en 2006. Trece días después del secuestro, Centanni y Wiig fueron liberados. Voss también ha supervisado las crisis internacionales de rehenes en Haití, Colombia y Filipinas. Se desempeñó como principal negociador internacional de rehenes hasta 2007. Además de esta posición, Voss fue también el representante de negociación de rehenes del FBI para el Consejo de Seguridad Nacional. También fue el representante del gobierno de los Estados Unidos para dos conferencias internacionales patrocinadas por el G-8.

Durante los 24 años de servicio de Voss en el FBI, adquirió capacitación en el arte de la negociación de Harvard Law School, Scotland Yard y el FBI. Recibió el Premio a la Excelencia en la Aplicación de la Ley de la Procuraduría General. También recibió el Premio de la Asociación de Agentes del FBI en reconocimiento a su servicio ejemplar. Tras su retiro del FBI en 2007, había trabajado en más de 150 crisis internacionales con rehenes.

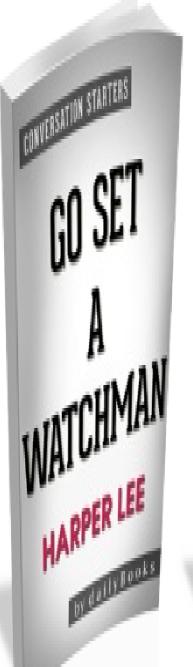
Chris Voss estableció The Black Swan Group después de su retiro. The Black Swan Group es una consultora dirigida por Voss. La compañía proporciona capacitación y consultoría para las compañías Fortune 500. Voss obtuvo una maestría en administración pública de la Escuela de Gobierno Kennedy de la Universidad de Harvard. Más tarde se convirtió en profesor en la Escuela de Negocios McDonough en la Universidad de Georgetown. Se convirtió en profesor en el programa de MBA en la Escuela de Negocios Marshall de la Universidad de California del Sur. También ha compartido sus conocimientos sobre negociación comercial en la Universidad de Harvard y en la Escuela de Administración MIT Sloan. Dio una conferencia en la Escuela de Administración Kellogg de la Universidad Northwestern. Además de estas universidades en los Estados Unidos, Voss también ha enseñado en el extranjero. En Lusuane, Suiza, enseñó en La Escuela de Negocios IMD y en Frankfurt, Alemania, enseñó en la Escuela de Negocios Goethe.

Desde 2009, Voss ha trabajado como Director Gerente de la Práctica de Resolución de Secuestro de Insite Security. En 2016, publicó su libro Nunca dividas la diferencia: Negocia como si se te fuera la vida en ello. Es coautor de este libro con el galardonado periodista Tahl Raz. Actualmente, enseña en la Universidad de Georgetown y en la Universidad del Sur de California.

Descargas extras

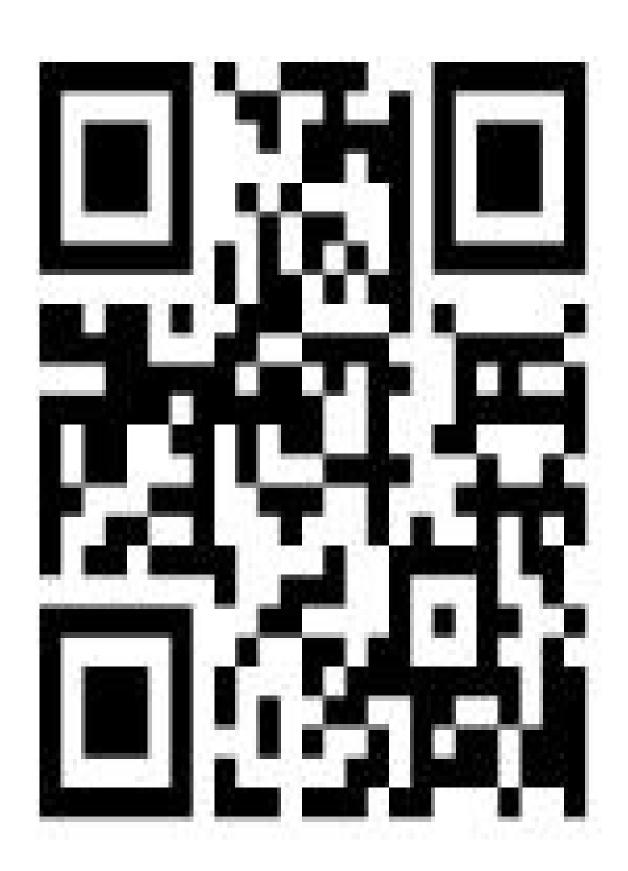
¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!











Escanea tu teléfono

Preguntas Junto a la Chimenea

"¿Qué harías tú?"

Sugerencia: Estas preguntas pueden ser un ejercicio divertido ya que estimulan la creatividad entre los lectores al dar finales alternativos a las escenas y preguntas de "si fueras tú".

Pregunta 21: Christopher Voss es un ex negociador de rehenes del FBI. Antes de unirse al FBI, formó parte del Grupo Especial Conjunto Antiterrorista en la ciudad de Nueva York. ¿Cómo ha ayudado esta experiencia a Voss a lidiar con las crisis terroristas durante su permanencia			
			en el FBI?

Pregunta 22: Voss fue el principal negociador en Irak para Jill Caroll. Caroll fue la periodista estadounidense que fue secuestrada en Irak. Aparte de la vida del rehén, ¿qué otras cosas están en juego en casos de rehenes		
internacionales como estos?		

Pregunta 23: Voss condujo las negociaciones para el reportero de FOX News Channel Steve Centanni y el camarógrafo Olaf Wiig. Trece días de negociación llevaron a la liberación de Centanni y Wiig. ¿Cuáles son las demandas de los terroristas como las Brigadas del Jihad Santo? ¿Por qué secuestran a periodistas internacionales?

Pregunta 24: Chris Voss estableció The Black Swan Group después de retirarse del FBI. La compañía proporciona capacitación y consultoría para las compañías Fortune 500. ¿Qué tan importantes son las habilidades de negociación para las compañías Fortune 500?

Pregunta 25: Voss ha enseñado sobre negociación no solo en las universidades estadounidenses, sino también en Suiza y Alemania. La mayoría de las universidades en las que enseñaba eran escuelas de negocios.		
Aparte de las empresas, ¿quién más necesita ser educado acerca de la negociación?		

Pregunta 26: Steve Centanni y Olaf Wiig compartieron que fueron obligados por las Brigadas del Jihad Sagrado a convertirse al Islam. Voss negoció su liberación en 2006. Si fueras Centanni y fueras forzado a convertirte al Islam, ¿jurarías y te convertirías al Islam?

Pregunta 27: Durante el secuestro de Jill Carroll, Alan Enwiyah, el intérprete de Carroll, fue asesinado por los secuestradores. Fue secuestrada	
mientras su conductor escapaba con éxito de los secuestradores. Si fueras	
Carroll, ¿cómo reaccionarás ante el asesinato que tienes delante? ¿Qué tan importante es esperar a los negociadores en lugar de tomar represalias contra sus secuestradores?	

Pregunta 28: Chris Voss proporciona capacitación y consultoría pa compañías Fortune 500. También da conferencias en escuelas de ne los Estados Unidos y Europa. Si tuvieras el conocimiento y la expen	egocios en
Chris Voss, ¿con qué otras organizaciones compartirías tu conocim	iento?

Pregunta 29: En la antigua línea de trabajo de Voss, él utilizaba la empatía táctica. Sus herramientas de negociación determinaban si el rehén viviría o no. ¿Cómo mantendrías la calma si hubiera mucho en juego en las negociaciones?

Pregunta 30: Voss dice que cuanto más rápido un negociador identifica los temores, más rápido evita que el miedo abrume a la persona. Voss comparte historias desgarradoras de criminales abrumados por el miedo y la violencia. ¿Cómo disiparías tus propios miedos si te encuentras con criminales apuntándote con armas?

Cuestionario de Preguntas

¿Preparado para anunciar a los ganadores?

Sugerencia: Crea una tabla de posiciones y haz un seguimiento de las puntuaciones para ver quién obtiene las respuestas más correctas. Se requieren ganadores. Los premios son opcionales.

Pregunta 1 del cuestionario

Voss dice que la palabra "Sí" puede carecer de significado y puede ocultar objeciones más fuertes y profundas. Sugiere firmemente que un negociador debe tener cuidado con la palabra "Sí". ¿Cuáles son los tres tipos de "Sí"?

pregunta 2 del cuestionario

Los negociadores deben ser conscientes de sus comunicaciones verbales, no verbales y paraverbales. Voss comparte la regla 7-38-55 en las negociaciones. ¿Qué comprende el 55% de nuestra comunicación?

pregunta 3 del cuestionario

Según Voss, hay diferentes tipos de negociadores. Su estilo de comunicación define su categoría. ¿Cuáles son las tres categorías de negociadores?

pregunta 4 del cuestionario

En una negociación, las emociones pueden ser altas. Según Voss, hay dos niveles de emociones. ¿Cuáles son los dos niveles de emociones?

pregunta 5 del cuestionario

Verdadero o Falso: el trabajo de un negociador es hacer que su contraparte se sienta seguro para compartir su posición y discutir la negociación. Todas las negociaciones exitosas comienzan con un oído atento que pone el foco en la otra persona y valida sus emociones.

pregunta 6 del cuestionario

Verdadero o Falso: Voss dice que la negociación es una fórmula lineal. Él dice que uno de los mejores resultados de una negociación es cuando las dos partes dividen la diferencia o un "ganar-ganar".

pregunta 7 del cuestionario

Verdadero o Falso: identificar las emociones es importante. Cuando el negociador le pone un nombre a las emociones, el pensamiento de su contraparte se vuelve agresivo y el proceso de negociación se vuelve rápido.

pregunta 8 del cuestionario

En 2003, Voss fue nombrado negociador de secuestro y principal negociador internacional de rehenes para el FBI. Mientras estaba en esta posición, Voss se convirtió en el negociador principal para el secuestro de Jill Caroll en

____•

pregunta 9 del cuestionario

Voss dirigió las negociaciones para el reportero estadounidense Stev	<i>/</i> e
Centanni y el camarógrafo Olaf Wiig. Fueron capturados por	
en 2006.	

pregunta 10 del cuestionario

oss fue el representante de negociación de rehenes del FBI para el
También fue el representante del gobierno de los Estados
Unidos para dos conferencias internacionales patrocinadas por el G-8.

pregunta 11 del cuestionario

Verdadero o Falso: Durante los 24 años de servicio de Voss, adquirió capacitación en el arte de la negociación en la Escuela de Derecho de Harvard, Scotland Yard y el FBI. Recibió el Premio a la Excelencia en la Aplicación de la Ley del Presidente de los Estados Unidos.

pregunta 12 del cuestionario

Verdadero o Falso: Chris Voss estableció The Black Swan Group junto con su hija. The Black Swan Group ofrece capacitación para artistas y compañías de danza.

Respuestas del cuestionario

Falsificación, confirmación y compromiso.
El lenguaje corporal y las expresiones faciales.
Acomodadores, asertivos y analistas.
El comportamiento de "presentación" y el sentimiento "subyacente" que motiva el comportamiento.
Verdadero
Falso
Verdadero
Irak
Las Brigadas del Jihad Sagrado.
Consejo de Seguridad Nacional
Falso
Falso

Maneras de continuar tu lectura...

 \mathbf{T}

ODOS los meses, nuestro equipo analiza con cuidado una amplia selección de libros para elegir los mejores títulos para lectores como tú con intereses similares, que se ofrecerán de forma gratuita o para la compra.

Al participar en nuestra página de descargas gratuitas, puedes mantenerte conectado y obtener los tres títulos más vendidos como un regalo de bienvenida. Nos encantaría que te quedases con nosotros un poco más, y trataremos de que todo valga la pena para ti.

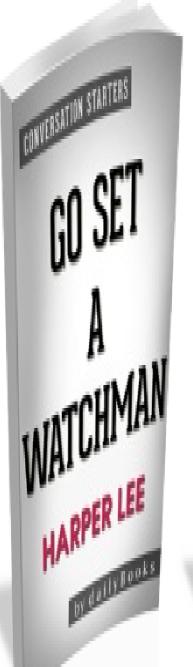
Hasta la próxima,

"Amar los libros es, en realidad, un hábito"

Descargas extras

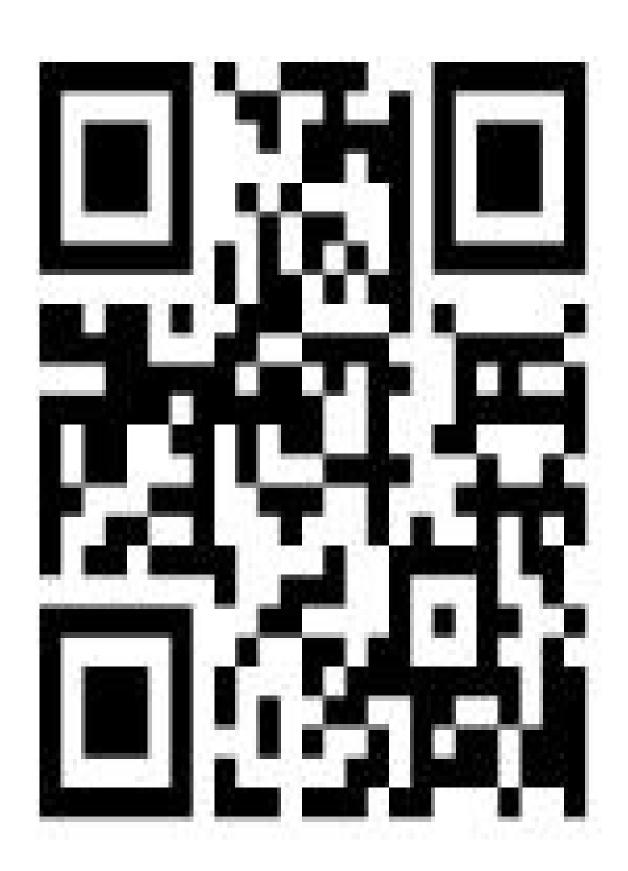
¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!











Escanea tu teléfono

Tu voz importa.

Por favor deja un comentario.