



# Pla nacional del llibre i la lectura

## Sessió "La indústria"

# 1 | Introducció

## Context

El Govern de la Generalitat, a través del Departament de Cultura i en coordinació amb el Departament d'Educació i amb la col·laboració de representants i experts dels dos àmbits, ha iniciat un projecte que té com a objectiu identificar **propostes que ajudin a incrementar els índexs de lectura i l'hàbit lector**, especialment en català.

En aquest sentit, s'han generat diferents grups de treball tenint en compte una selecció d'àmbits d'actuació a partir dels quals s'identificaran oportunitats i **propostes d'actuació que han de configurar el Pla nacional del llibre i la lectura**.

## Objectiu del document

Aquest document pretén ser **una eina de reflexió i inspiració** per als assistents de cadascuna de les trobades per tal que el debat que es generi sigui el més enriquidor possible i **inclogui una mirada cap a la transformació digital, la perspectiva de gènere, la diversitat i la sostenibilitat**. Aquest document no pretén ser un estudi de mercat ni un marc global de tendències del sector.

Per aconseguir-ho, es compartiran **tendències i casos de referència tant d'àmbit nacional com internacional, impulsades tant des del sector públic com des de la iniciativa privada per a cadascuna de les temàtiques**.

## Llista de temàtiques:

1. Dades, recerca i informació

2. Els creadors

3. Diversitat i accés a la lectura

4. Reconeixement, revaloració i prestigi

5. La mediació lectora

**6. La indústria**

7. La promoció del llibre i la lectura

8. Visibilitat del llibre i de la lectura als mitjans de comunicació i les xarxes

9. Els lectors i l'accés inicial a la lectura

10. Els espais de lectura

## 2 | Introducció - La indústria



En aquest àmbit de treball s'abordaran els aspectes de la indústria que, evidentment, també tenen conseqüències directes en l'hàbit lector.

Es tractarà sobre l'enfortiment de projectes empresarials privats, la internacionalització de les empreses i la transformació digital, juntament amb temes com la preservació de la singularitat del model de proximitat dels punts de venda o altres qüestions, com ara l'oferta tant en continguts com en formats per arribar al màxim de lectors, tenint sempre present la singularitat que suposa el fet de tenir un marc de protecció legal com ho és la Llei del Llibre.

### **3 | Context i referències: temàtiques per al debat i la reflexió**

A continuació es mostren 6 temàtiques per al debat i la reflexió:

#### **1. Dades del sector**

**Ens trobem en un sector amb bona salut?**

#### **2. Reptes globals**

**Transformació digital i orientació al lector**

#### **3. Creadors**

**Increment de l'autoedició i la desintermediació**

#### **4. Editors**

**Nous formats i noves sortides als continguts**

#### **5. Punt de venda**

**Nous models de llibreries**

#### **6. La Llei del Llibre**

**La Llei del Llibre impacta en la salut del sector?**

### 3 | Context i referències: dades del sector

## 1. La salut del sector varia segons la perspectiva

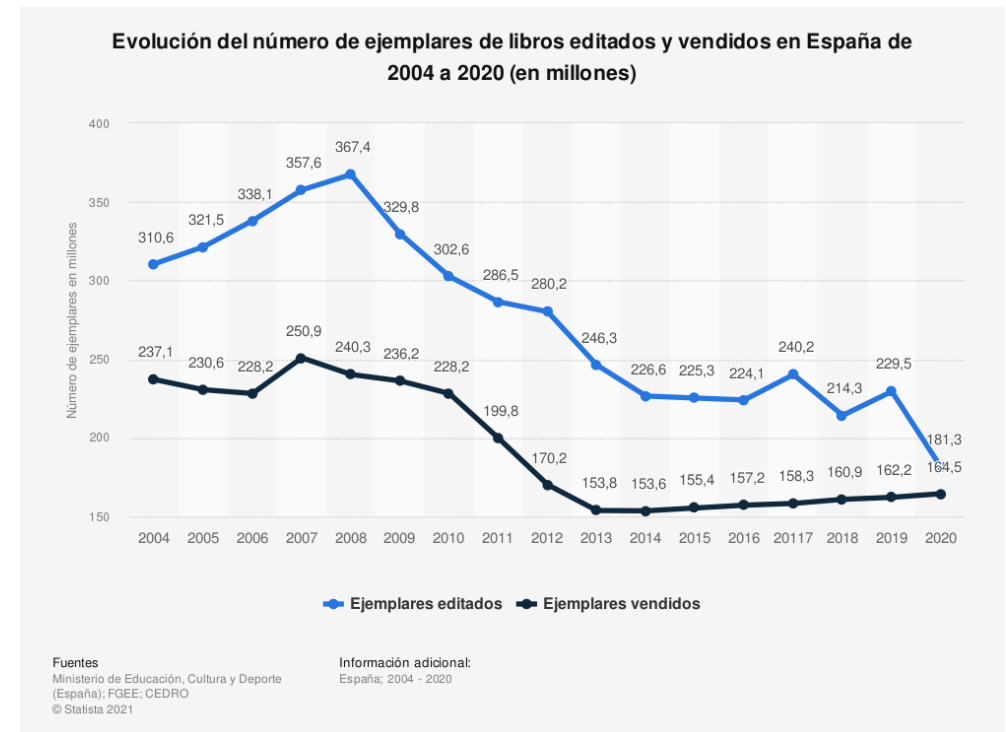
Ens trobem en un context en què la societat consumeix més contingut que mai (entorn laboral, xarxes socials, notícies, blogs, llibres, etc.). Tot és lectura, però canvia com la practiquem.

Segons dades de la Federació de Gremis d'Editors d'Espanya, entre **2008 i 2019, la venda de llibres va caure un 33%**, i es parla que des de l'any **1990 la caiguda ha estat del 40%**. Contràriament, hi ha el **doble de llibres en catàleg**.

Malgrat la tendència a la baixa del consum de llibres, **els mitjans mostren dades i missatges optimistes del sector** que indiquen que, per exemple, el **2021 les vendes de llibres a l'Estat espanyol van créixer un 44% el primer semestre** respecte al 2020, amb una facturació anual de prop de 1.100 milions d'euros. **La societat i els lectors perceben un estat del sector de més bonança que no pas la realitat**.

Cal dir que a **Catalunya és on es venen més llibres de tot l'Estat**.

Font: [Federació Espanyola d'Editors](#) i [Article de La Vanguardia sobre Forum Edita](#)



Font: Statista 2021 amb dades del Ministeri d'Educació, Cultura i Esport

## 3 | Context i referències: dades del sector

### Forum Edita 2022

A continuació es mostren dades compartides per part de la consultora GfK durant el Forum Edita celebrat a Barcelona el passat mes de setembre.

#### Negoci

El mercat editorial espanyol va **créixer un 3,5% el primer semestre de 2022** fins a assolir els **501 milions d'euros** de facturació i es va assenyalar que podria tancar l'any superant rècords de vendes de 2021, quan es van facturar 1.091 milions d'euros.

#### Gèneres

A l'Estat espanyol, la **ficció i la no-ficció continuen tenint el volum més gran de vendes el 2022, amb un 29% i 31%**, respectivament. El **còmic**, tot i que només acumula el 8% de les vendes, **és el gènere amb més creixement, un 25%**.

#### Distribució

A Catalunya, durant el primer semestre de 2022, les **llibreries continuen sent el principal canal de venda, amb un 55%**, seguit d'un 42% per part de grans superfícies. En relació amb la venda per **canals digitals durant el 2021, va ser del 35%, i el primer semestre de 2022, del 30%**.

#### Valor aportat per Sant Jordi

Tot i que no s'han assolit les xifres de 2021, durant el **Sant Jordi de 2022 es va facturar un 25% més del que es facturava en anys anteriors a la pandèmia** i es **va acumular gairebé el 50% de les vendes estatals** durant aquella setmana. El **40% dels llibres venuts van ser en català**.

### 3 | Context i referències: reptes globals del sector

## 2. Repte global: transformació digital

La transformació digital continua sent el principal repte que s'ha d'abordar en la majoria de sectors. En molts, la digitalització a través de l'aplicació de la tecnologia per millorar l'eficiència del negoci sí que està a l'ordre del dia, però **la transformació, que implica explorar noves alternatives de negoci i nous serveis per tal d'aconseguir una millora disruptiva, és la que resulta més difícil d'aplicar.**

Cada vegada que apareixen **noves tecnologies disruptives** ens trobem davant una **nova onada que impactarà en el nostre sector**. En aquest sentit, a la indústria del llibre, igualment que en altres sectors, una onada provoca:

- Pressió constant contra preus i marges.
- Desigualtat en el sector, cosa que fa que els pocs que s'hi adapten acaparin el mercat (ex. Amazon).
- Aparició de nous competidors, molts dels quals no es dedicaven a la indústria del llibre.
- Lluita pel talent. Segons dades compartides a Forum Edita, al sector editorial el 76% de les persones presenten competències digitals bàsiques.
- Revisió de tota la cadena de valor. La tecnologia provoca desintermediació o noves intermediacions.

En aquest context, **les empreses acostumen a aprendre i adaptar-se a una velocitat molt inferior a com ho fa l'entorn**. Per reduir aquest desavantatge és clau **treballar de forma col·laborativa i fomentar l'encreuament de coneixement** entre els agents de la indústria.



### 3 | Context i referències: reptes globals del sector

## 2. Repte global: orientació al lector

El sector editorial treballa amb moltes referències que es van renovant molt ràpidament, per tant, estem davant d'una **indústria en què el producte canvia, es presenten novetats setmanalment, i hi ha la percepció que es posa més al centre el producte** (el llibre) que no pas el lector final.

En aquest sentit, cal que, a més de disposar d'informació de què venem i per quins canals, **es treballi per saber a qui venem** i aquestes **dades siguin compartides en el sector**. A més, ens trobem en un sector en què **el creador es troba a l'inici de la cadena de valor i el punt de venda és qui pot arribar a tenir les dades reals dels compradors**.

És clau que els agents de la **indústria segmentin els clients i dissenyin propostes de valor adaptades a cada públic**. Com a referència, Amazon treballa amb 350 segments de clients. Com més segmentació, més gran serà el grau de personalització que podrem oferir.

En relació amb la personalització, aquesta necessitat s'ha vist dràsticament incrementada en la **societat digital** perquè el **que el consumidor percep en un sector demana que sigui replicat en altres serveis**. "Si Amazon ha sigut capaç d'oferir-me una oferta personalitzada i entrega immediata, la resta també ho ha de poder fer".





## 3 | Context i referències: reptes segons els estadis de la cadena de valor

### 3. Creadors: increment de l'autoedició

Entre els escriptors que més venen a l'Estat espanyol, n'hi ha diversos que van començar amb l'autoedició. En l'actualitat, aquest treball és molt més senzill gràcies a plataformes especialitzades com CreateSpace d'Amazon i Bubok.

Sense xifres oficials de vendes i autors, **es calcula que a l'Estat espanyol l'autoedició factura més de 7 milions d'euros** a l'any i la seva **quota de mercat és del 7,9%**, però podria suposar un 15-20% si es tenen en compte les obres autopublicades que no passen pel registre de l'ISBN. Als Estats Units, segons dades estadístiques publicades a [Wordrated](#), el nombre de llibres autoeditats ha augmentat un 264% els últims cinc anys.

Les raons d'aquesta tendència mostren la desconfiança dels creadors en el model de la indústria. Entre aquestes últimes, s'inclouen **el desig dels autors de tenir el control creatiu i financer del seu treball i reduir la intermediació** i la dificultat **d'aconseguir interessar a un editor tradicional** pel seu treball.

Davant aquest escenari, **algunes editorials han generat plataformes d'autoedició**. Les més conegudes són Círculo Rojo, Punto Didot, Torres Editores, Lulo, Bobox Universo Libro i Amazon.

Font: [Informa Valencia](#) i [El País](#)



### 3 | Context i referències: casos àmbit creadors

#### “Escriptors marca”

#### Perfils amb més seguidors a les xarxes socials

Elisabet Benavent i Javier Castillo, juntament amb Maria Dueñas, han estat alguns dels escriptors que més exemplars han venut a l'Estat espanyol durant el 2022. Tots dos van **publicar les primeres obres autoeditant-se** i gran part del seu èxit és conseqüència de la **promoció a través de les seves xarxes socials personals**.

La presència en aquest tipus de plataformes socials els ha permès **generar grans comunitats de seguidors** que connecten i interactuen amb ells. A més, el fet de generar un vincle amb el creador disminueix les possibilitats d'adquirir les seves creacions a través de webs pirates.

Un fet destacable és que els autors que s'autopubliquen ja disposen d'un espai propi a la Feria del Libro de Madrid.



The image shows two screenshots of social media profiles. The top one is for 'betacoqueta', a verified account with 2,727 publications, 405K followers, and 1,000 following. The profile picture is a woman with long dark hair. The bio identifies her as 'Beta Coqueta', an 'Escritor' (writer), and 'Elisabet Benavent'. Her bio text says 'A veces escribo cosiñas. Me gustan las cosas que brillan, leer, el vino y los gatos.' followed by several emojis. Her website is 'betacoqueta.com'. The bottom screenshot is for 'javiercordura', also a verified account with 629 publications, 401K followers, and 693 following. The profile picture is a man with a beard. His bio identifies him as 'Javier Castillo', an 'Autor' (author), and lists his works: 'Bilogía "El día que se perdió la cordura y el amor"', 'Todo lo que sucedió con Miranda Huff', 'La Chica de Nieve', and 'EL JUEGO DEL ALMA —Reserva YA!'. His website is 'linktr.ee/Javiercordura'.

### 3 | Context i referències: reptes segons els estadis de la cadena de valor

#### 4. Editors molt grans i editors petits: un model sostenible?

El sector editorial sempre s'havia caracteritzat per ser un sector viu i força diversificat gràcies a la presència de petites i mitjanes empreses, però els darrers anys s'han experimentat grans absorcions per part de grans grups que capten la part més gran del mercat, monopolitzen les llistes de *best-sellers*, alhora que hi ha una proliferació paral·lela de moltes editorials petites independents, sovint amb dificultats per sobreviure.

Per altra banda, ens trobem davant d'un mercat editorial que produeix un **gran volum de novetats literàries** que no sempre arriben a un volum de vendes mínim.

En aquest context, que es replica en la majoria de països, existeixen diverses opinions sobre si ens trobem davant d'un model sostenible o no.

Font: [El País](#)



### 3 | Context i referències: casos àmbit distribució

#### **Libri**, el majorista líder i especialitzat en llibres a Alemanya

Libri és l'empresa de logística més gran especialitzada en el comerç de llibres a Alemanya capaç de cobrir el 95% de les necessitats dels punts de venda. En total, ofereixen els seus serveis a més de 4.000 llibreries. **Entre els seus serveis, pot fer arribar al destí —el punt de venda o directament l'adreça del lector— la referència sol·licitada en 24 h.**

Per altra banda, també ofereix un nou servei d'impressió sota demanda anomenat **PLUREOS** i creat amb la col·laboració de [BoD](#), plataforma d'autoedició de llibres digitals. Amb aquest model han passat de tenir llibres físics en estoc a títols digitalitzats que s'imprimeixen sota demanda quan el client final realitza la comanda a través de la llibreria física o en línia.

Font: [Libri](#)



### 3 | Context i referències: casos àmbit editors i distribuïdors

#### **LiberExpress**, edició intel·ligent amb producció i distribució per encàrrec

A l'Estat espanyol, LiberExpress ofereix un model d'edició i distribució en què els punts de venda poden vendre els llibres sense disposar d'estoc. Per fer-ho, **imprimeix els llibres per encàrrec segons el model PTO (*Print to order*)**, les llibreries fan la petició del llibre i ells s'encarreguen d'imprimir-lo i enviar-lo a casa del lector en 72 h.

Aquest model de negoci desafia el model actual i intenta esmenar alguns dels defectes de la cadena de subministrament del llibre imprès, en què hi ha sobreproducció i sobreemmagatzematge, logística inversa (devolucions) i destrucció d'exemplars sobrants. **Aquest nou tipus de subministrament pot ser útil per a llibres en què és difícil estimar quina demanda tindrà i quan el llibre deixarà de ser novetat.**

Aquest cas és un exemple de noves formes de digitalitzar els processos editorials, fins i tot d'aquells que finalitzen amb un producte analògic.

Font: [LiberExpress](#) i [Actualidad Editorial](#)



### 3 | Context i referències: casos àmbit editors

## **Centre National du Livre,** organisme que ajuda tota la cadena de valor del llibre

L'organisme públic francès Centre National du Livre està supervisat pel Ministeri de Cultura i la seva funció és donar suport a tota la cadena del llibre (autors, editorials, llibreries, biblioteques i mediadors del llibre i la lectura).

Per fer-ho, assigna préstecs i subvencions prèvia assessoria de comitès especialitzats. El seu web és molt intuïtiu i de forma molt clara es poden trobar els [ajuts](#) disponibles segons el tipus d'agent que siguis i les teves característiques. També prepara [informes](#) per tal que tothom que vulgui pugui accedir a dades i tendències del sector.

Un organisme similar a Bèlgica, que vetlla per la promoció de la lectura en llengua flamenca, és [Literatuurv Laanderen](#).

Font: [CNL](#)

The screenshot displays the 'Les aides' section of the Centre National du Livre website. It features a navigation menu with categories: Toutes les aides, Aides au numérique, Auteur, Bibliothèque, Éditeur, Libraire, Manifestation littéraire, and Traducteur. Below the menu, there are three main aid programs:

- Aide exceptionnelle à la relance des bibliothèques**: Soutenir l'achat de livres imprimés pour accompagner la reprise d'activité des librairies indépendantes et renforcer les fonds disponibles dans les bibliothèques. Date limite de dépôt: Le 31 mai 2022 pour le comité de juin 2022.
- Aide exceptionnelle de relance des librairies francophones à l'étranger**: Dans le cadre du plan de relance du CNL. Date limite: 29 octobre 2022.
- Aide à l'étranger**: Faciliter...

Below these programs, there is a grid of reports (Études CNL) with the following titles and years:

- 2022: LES JEUNES FRANÇAIS et la lecture (7-25 ans)
- 2021: PANORAMA de la bande dessinée en France
- 2021: LES FRANÇAIS et la lecture
- 2020: LES FRANÇAIS & la BD
- 2020: ENQUÊTE portant sur l'économie de la filière du livre jeunesse
- 2019: LES FRANÇAIS et la lecture

### 3 | Context i referències: casos àmbit editors

## Centre National du Livre, ajudes per fomentar la digitalització en el sector (II)

El Centre National du Livre ofereix un conjunt d'ajudes centrades en l'àmbit digital. Actualment, en té actives un total de 3 destinades a editorials:

1. **Llibre digital:** ajuda d'entre 2.000 i 50.000 euros per a editors que vulguin publicar i distribuir llibres digitals.
2. **Audiollibre:** ajuda d'entre 2.000 i 50.000 euros per donar suport a la creació i desenvolupament de l'audiollibre.
3. **Projectes estructurals i de serveis digitals interprofessionals:** ajudes des de 10.000 euros per impulsar projectes que ajudin a la creació i desenvolupament de serveis digitals vinculats a la difusió i promoció d'obres literàries.

Font: [CNL](#)

The screenshot displays the 'Aides au numérique' section of the Centre National du Livre website. The main heading is 'Aides au numérique (3 aides)'. Below this, there are three distinct aid programs listed in a grid-like format:

- Aide à la création et au développement du livre audio (dispositif expérimental):** This aid is categorized under 'Aides au numérique' and 'Éditeur'. Its purpose is to support the creation and development of audio book collections. The submission deadline is split: 'Le 19 mai 2022' and 'Le 8 septembre 2022'.
- Aide aux services numériques:** This aid is categorized under 'Aides au numérique', 'Éditeur', 'Libraire', and 'Manifestation littéraire'. It aims to support the book industry in developing digital services. The submission deadline is 'Le 8 septembre 2022'.
- Aide aux publications numériques:** This aid is categorized under 'Aides au numérique' and 'Éditeur'. It supports publishers in publishing and distributing e-books. The submission deadline is split: 'Le 19 mai 2022' and 'Le 8 septembre 2022'.

### 3 | Context i referències: reptes segons els estadis de la cadena de valor

#### 4. Editors: desenvolupament de nous negocis

Des de fa uns anys les grans editorials **han explorat noves sortides per als continguts i han traspassat la història dels llibres a altres formats: els audiollibres o les produccions audiovisuals** en són alguns exemples. Per altra banda, també han pensat nous serveis per estar més a prop dels lectors, com, per exemple, a través **dels continguts per a escoles**.

Destaquem sobretot la tendència i gran demanda per traslladar obres literàries al món audiovisual a través de pel·lícules o sèries. Tant és així que algunes editorials han creat noves **divisions per gestionar la venda de drets audiovisuals** i ha tornat a agafar pes la **figura dels scouts**, que es dediquen a identificar obres literàries amb potencial per traspassar a les pantalles a través de plataformes d'entreteniment. Com a mostra d'exemple, ja el 2017, Netflix va associar-se a una agència literària perquè li identifiquessin llibres per a adults i nens de cara a adaptar-los al cinema i la televisió.

Font: [The Book Seller](#)





### 3 | Context i referències: casos àmbit editors

## **Rodando Páginas,** *esdeveniment per generar sinergies entre el món literari i l'audiovisual*

Des de 2018, a Madrid s'hi celebra l'esdeveniment Rodando Páginas, un **espai de trobada del món editorial i audiovisual i un lloc per a la promoció dels llibres i dels seus autors.**

Es tracta d'un esdeveniment que genera sinergies entre els dos sectors i que permet alimentar les productores audiovisuals, que estan sempre a la recerca d'històries. El sector literari n'és una font excel·lent. A més, permeten que un autor pugui contactar i presentar la seva obra a múltiples productores alhora.

En cada edició obren una convocatòria per a la inscripció d'obres literàries. Aquest any, d'un total de 150 obres, un comitè expert i les votacions del públic han seleccionat 16 llibres que podrien transformar-se en sèries o pel·lícules.

A més, la trobada també compta amb sessions formatives com, per exemple, com presentar una obra a una productora audiovisual i altres activitats de *networking*.

Font: [Rodando Páginas](https://rodandopaginas.com)



### 3 | Context i referències: casos àmbit editors

## Storytel, el Netflix dels audiollibres

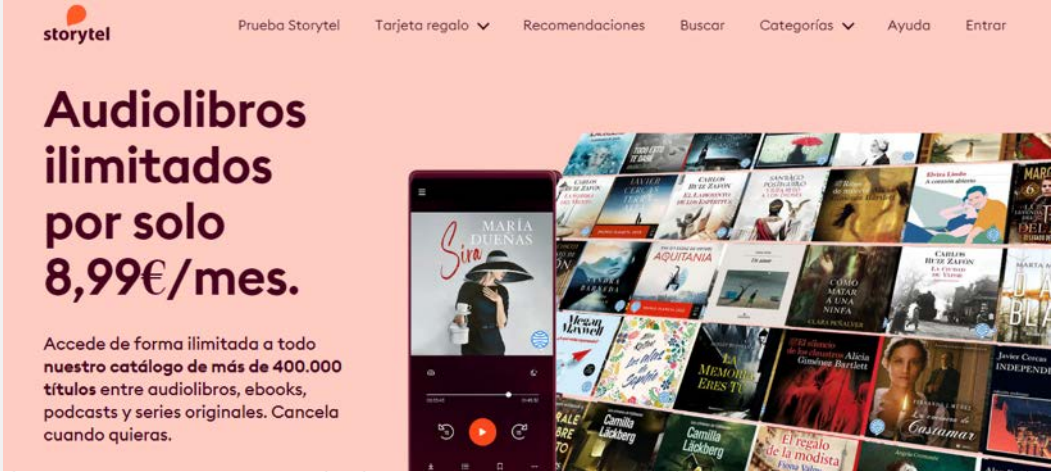
La batalla per esdevenir el **Netflix de l'audiollibre** i liderar el mercat d'aquest nou contingut en plataformes **sembla que està en mans d'empreses d'entreteniment i tecnològiques**.

Storytel és la plataforma amb més usuaris a l'Estat espanyol i compta amb un catàleg de més de 400.000 títols entre audiollibres, *ebooks*, pòdcasts i sèries originals.

El model de negoci es basa en **plans de subscripció de 8,99 € al mes fins a 20,99 €**, segons el nombre de perfils afegits al compte d'usuari.

El negoci de *streaming* de Storytel opera sota les marques Storytel i Mofibo. El negoci editorial l'assumeixen l'editorial d'audiollibres StorySide i editorials nòrdiques reconegudes com Norstedts, People's Press i Gummerus.

Font: [Storytel](#)



The screenshot displays the Storytel website interface. At the top, there is a navigation bar with the Storytel logo and links for 'Prueba Storytel', 'Tarjeta regalo', 'Recomendaciones', 'Buscar', 'Categorías', 'Ayuda', and 'Entrar'. The main banner features the headline 'Audiolibros ilimitados por solo 8,99€/mes.' and a sub-headline: 'Accede de forma ilimitada a todo nuestro catálogo de más de 400.000 títulos entre audiobooks, ebooks, podcasts y series originales. Cancela cuando quieras.' Below the banner, three subscription plans are presented in a grid:

Plan	Precio	Descripción
Unlimited	8,99€/mes	Empieza a explorar historias
Family	15,99€/mes	Las historias son mejores cuando son compartidas
Family Plus	20,99€/mes	Une a toda la familia con historias

Each plan includes a table of features:

Característica	Unlimited	Family	Family Plus
Cuentas	1	2	3
Kids Mode	✓	✓	✓
Libros ilimitados	✓	✓	✓
Libros sin conexión	✓	✓	✓

Each plan also has a corresponding 'Prueba 14 días gratis' or 'Empieza Unlimited Family Plus' button.

### 3 | Context i referències: casos àmbit editors

#### **Möbius**, projecte europeu per dissenyar el llibre del futur

Möbius és una iniciativa finançada per fons europeus que té com a objectiu estimular un canvi en l'edició de llibres remodelant la cadena de valor i els models de negoci tradicionals. La metodologia per abordar aquest repte es basa en la col·laboració amb *prosumers* i l'aprofitament del seu potencial com a impulsors de nous productes i serveis, incloses les noves experiències d'entreteniment entorn del llibre de cara a fer la lectura més enriquidora. En definitiva, volen dissenyar **el llibre del futur**.

A continuació es mostren algunes de les experiències que està desenvolupant el programa:

Font: [Möbius](#)

#### **Eina intel·ligent d'anàlisi de dades**

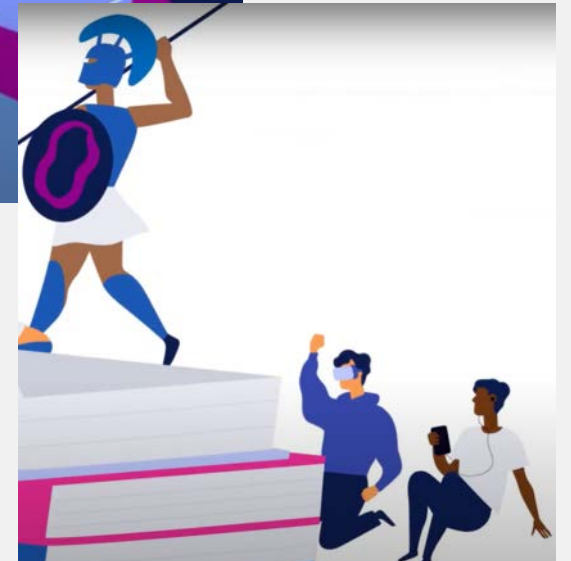
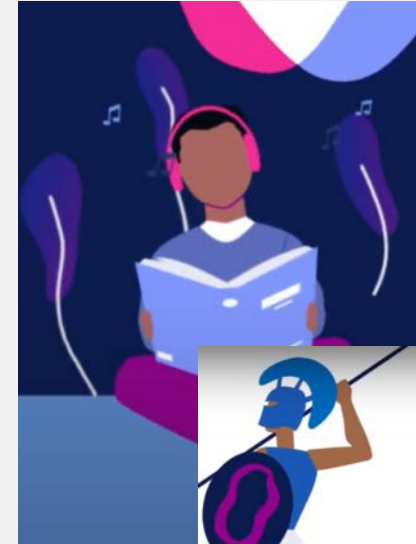
Eina que permetrà als editors comprendre millor com els lectors es relacionen amb els llibres, els personatges i les històries a través de l'anàlisi de dades. L'editor podrà visualitzar les dades de forma interactiva.

#### **Llibre Möbius**

El llibre Möbius serà una producció multimèdia que integrarà una versió del llibre en digital, un audiollibre 3D (àudio 3D i reproducció binaural de l'experiència lectora per conèixer la veu dels personatges) i contingut audiovisual basat en les arts del llibre.

#### **Möbius Realitat Virtual**

Experiència encara més immersiva que representarà escenaris del llibre Möbius.



### 3 | Context i referències: reptes segons els estadis de la cadena de valor

#### 5. Punt de venda: nous models de llibreries

El passat mes de març **Amazon va anunciar el tancament de les seves 68 llibreries físiques** als Estats Units. Aquesta estratègia fa pensar en l'aposta per l'ús dels canals i negocis digitals per part del gegant.

Alhora, les llibreries continuen sent el principal canal de venda de llibres a Catalunya. Però tenint en compte un context en què la compra en línia s'ha accelerat amb la pandèmia i en què caldrà veure si les noves generacions tindran l'hàbit d'acudir a les llibreries, cal reflexionar sobre com aquest **sistema de venda, a més de tenir presència digital per competir amb Amazon, ha d'oferir serveis de valor afegit als seus establiments físics i esdevenir un dinamitzador cultural essencial per a la ciutadania.**

En aquest sentit, des de fa uns anys algunes **llibreries han fet esforços per adaptar-se i crear espais diferents amb propostes de valor més innovadores.**

Font: [Daily Focus](#)



### 3 | Context i referències: casos àmbit llibreries

## **Bookshop.org**, iniciativa per protegir les llibreries i enfrontar-se a Amazon

Després de l'èxit als Estats Units i al Regne Unit, Bookshop va arribar a l'Estat espanyol el 2021. És una plataforma de **venda de llibres en línia que ofereix als consumidors una alternativa socialment responsable per comprar llibres de manera ràpida i fàcil i donar suport a les llibreries de proximitat**. Iniciatives similars al mercat són Todostuslibros.com o Librairies-nouvelleaquitanie.com

Bookshop.org indica que el seu objectiu és que “totes les llibreries de proximitat que ho desitgin puguin ser-hi i disposin d'una eina més per participar del creixement del comerç electrònic en la venda de llibres”. **Les llibreries reben el marge de les vendes de llibres que es generen a la plataforma (25% del preu del llibre), mentre que Bookshop.org s'encarrega de la gestió del catàleg, la logística i l'enviament dels llibres.**

Font: [Bookshop.org](https://www.bookshop.org)



### 3 | Context i referències: casos àmbit llibreries

#### ***El libro imposible, llibreria o espai creatiu?***

El 8 de setembre de 2022, l'agència de comunicació Prodigioso Volcan va obrir una llibreria amb el nom d'El libro imposible. El seu esperit és aconseguir que la llibreria sigui un espai creatiu i un activador del públic i d'activitats més enllà de la promoció de llibres.

A l'interior d'aquest establiment hi convergeixen 3 projectes:

- **Llibreria de Cervantes y Compañía:** nou punt de venda de la coneguda llibreria. Per a aquest establiment han creat un nou lloc de treball, una llibretera que conviu amb periodistes, consultors, dissenyadors, infografistes, professionals de comunicació, enginyers/es, especialistes en IA, entre altres professionals.
- **PV31:** equip de creació de continguts i desenvolupaments digitals. Serveis de digitalització i màrqueting per a empreses de la zona.
- **Centre de dinamització cultural, formació i activitats:** proposta atractiva d'activitats culturals, des de les convencionals presentacions de llibres fins a trobades culturals, exposicions i tallers formatius.

Font: [El libro imposible](#)



## 3 | Context i referències: casos àmbit llibreries

### **Libreries singulars, nou model de llibreries**

A continuació es mostren algunes llibreries singulars que van néixer amb l'esperit de ser diferents o s'han transformat per adaptar-se a un context tan canviant:

#### **Bunikitsu, pagar per entrar**

La llibreria Bunikitsu, a Tòquio, va liderar el concepte revolucionari de pagar per accedir a una llibreria, i és que **per 1.500 iens qui hi accedeix té ús il·limitat dels serveis** que s'ofereixen al seu interior: **consulta de tot el catàleg de llibres, assessorament personalitzat de llibreters, coworking, cafè o te.**



#### **Gastronomia i llibres**

La llibreria mallorquina **La biblioteca de Babel** o **Tipos Infames** a Madrid són exemples de llibreries que **proposen de maridar vins amb llibres**, de manera que el lector pugui gaudir de la lectura allà mateix.

Aquestes llibreries, a més de vendre llibres i begudes, ser una vinoteca o cafeteria, també organitzen activitats culturals d'interès.



#### **Altaïr o A Punto, la clau de l'especialització**

Altaïr és la llibreria **especialitzada en viatges** més gran d'Europa. Mil metres quadrats on accedir a llibres de tota mena, des de **novel·les fins a poesia, cròniques, novel·les gràfiques, guies i mapes organitzats per continents, països i ciutats**, segons s'avança pels seus prestatges.

A Madrid també hi trobem A Punto, un espai dedicat a la cultura de la cuina de més de 400 metres quadrats, amb **botiga, escola on imparteixen cursos i tallers i un fons de títols dedicats a la gastronomia.**

Font: [National Geographic](#)

### 3 | Context i referències: casos àmbit llibreries

#### **Presència de llibres en altres establiments de venda al detall**

La presència de petits quioscos o seccions de llibres en altres establiments amb un catàleg proveït per llibreries pot incrementar l'interès de compra, el volum de vendes o ser una acció publicitària amb un retorn directe. Als Estats Units, les grans llibreries ja disposen dels sistemes de cadena de subministrament per donar servei a aquest tipus de punts de venda.

Alguns exemples: a les botigues de joguines, quioscos de llibres infantils; llibres d'empresa en papereries o botigues de material d'oficina. Les sales de cinema podrien disposar de quioscos amb les novel·les de les pel·lícules actuals. Quioscos amb llibres per pintar per a adults a les botigues d'artesanania.

Font: [Whats New In Publishers](#)



Botiga material oficina



Roba i accessoris



Agència de viatges



### 3 | Context i referències: reptes segons els estadis de la cadena de valor

## 5. Punt de venda: increment de la venda de llibres de segona mà

El llibre s'ha afegit a l'economia circular. Segons un informe de l'empresa Milanuncios, empresa referent en el mercat de segona mà, l'oferta de llibres de segona mà va créixer un 8% entre 2020 i 2021. Durant el 2021 va generar un valor de més de 9,8 milions d'euros, amb més de 354.000 anuncis publicats. L'estudi també mostra que la recerca de termes relacionats amb llibres a la seva plataforma va créixer un 30% el 2021, i els llibres de text van ser els més buscats.

Les dades compartides per [Wallapop](#) són força similars. Afegeixen que el 64% d'espanyols creuen que gastaran el mateix o més en llibres de segona mà els pròxims 5 anys. D'aquests últims, la Generació Z i els *millennials* són els que preveuen augmentar més la despesa en llibres de segona mà (un 41% i un 31%, respectivament).

Aquesta tendència es veu confirmada quan s'observa que a les fires de llibres hi ha quioscos de llibres de segona mà, en comerços electrònics de llibreries també hi ha l'opció d'adquirir el llibre utilitzat i s'han generat plataformes especialitzades en la venda de llibres de segona mà.

Font: [Independiente](#) i [Wallapop](#)



### 3 | Context i referències: casos àmbit llibreries

## **La Plataforma del Estudiante**, plataforma especialitzada en la venda de llibres de text de segona mà

La Plataforma del Estudiante es defineix com la llibreria més gran de l'Estat espanyol especialitzada en la compra i venda de llibres de text de segona mà.

Segons informació publicada al seu web, els compradors es poden estalviar un 75% respecte al preu de venda del llibre nou. Allà es pot consultar el catàleg segons cicles educatius (primària, ESO i batxillerat) i idiomes.

Per vendre els teus llibres pots adreçar-te directament a una de les dues ubicacions físiques de Barcelona o Madrid o els recullen gratuïtament a l'adreça que els indiquis.

Font: [La Plataforma del Estudiante](https://www.la-plataforma-del-estudiante.com/)



### 3 | Context i referències: casos àmbit llibreries

## **Casa del Libro** s'afegeix a la revenda de llibres com una opció més per al lector

A la botiga electrònica de Casa del Libro també s'hi poden adquirir llibres de segona mà. Per comprar-ne, en el moment que fas la recerca del llibre en qüestió pots veure en quins formats està disponible.

En el cas de llibres de segona mà, es pot consultar el seu estat (acceptable, amb anotacions, bo, etc.) i saber qui és el venedor i des de quina comunitat s'envia.

Font: [Casa del Libro](https://www.casadelibro.com)

The screenshot shows the Casa del Libro website interface. At the top, there is a search bar and navigation links. The main content area displays a search result for 'ED. FISICA 1 C. ESO ALUMNO GALLEGO (E.S.O. 1º CICLO) VV.AA.' with a price starting at 7,60 €. A 'SEGUNDA MANO' filter is highlighted in a pink box. Below the search results, there is a table with two listings:

vendedor	Estado	Plazo de envío	Precio
Franky73 ★ 8 1 opiniones	Usado - ACEPTABLE CON ANOTACIONES	Envío desde Zaragoza, España Península. Lo recibirás en un máximo de 5 días	12,60 € Gastos de envío desde 0€
JON ★ 7.4 6 opiniones	Usado - BUENO	Envío desde Vizcaya, España Península. Lo recibirás en un máximo de 5 días	15,00 € Gastos de envío desde 3.99€

### 3 | Context i referències: casos àmbit llibreries

## **AuthorSHARE**, fons de regalies perquè els autors cobrin royalties dels llibres de segona mà

William Pryor, fundador de **Bookbarn International**, una llibreria de llibres usats del Regne Unit, va tenir la idea de pagar regalies als autors sobre les vendes de llibres usats el 2015, però necessitava una associació més àmplia perquè funcionés. **World of Books Group**, que es descriu com el minorista de llibres usats més gran del Regne Unit, es va involucrar per ajudar Pryor a crear **AuthorSHARE**, un fons de drets d'autor per valor de 200.000 lliures per al primer any del pla.

Es paga als autors cada cop que es compra un dels seus llibres directament als llocs web de **World of Books** i **Bookbarn International**, fins a un límit de 1.000 lliures esterlines a l'any.

La Society of Authors (SoA) i l'Authors' Licensing and Collecting Society (ALCS) donen suport a AuthorSHARE. Els detallistes comparteixen la informació de vendes amb ALCS i paguen els drets als autors que en siguin membres dues vegades a l'any.

Font: [Society of Authors](#)



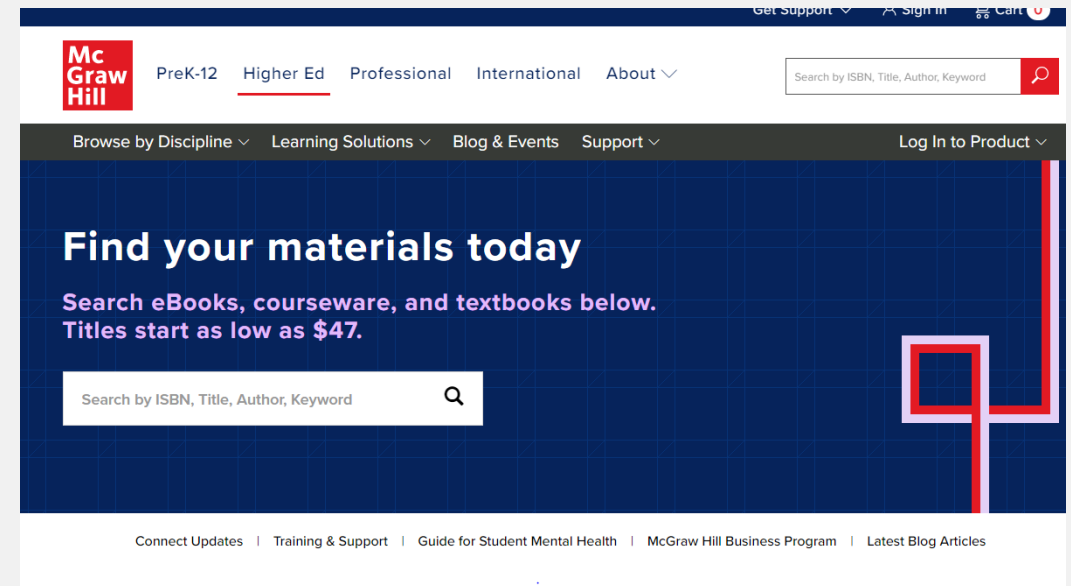
### 3 | Context i referències: casos àmbit editorials

## **Editorials que aposten pel format digital per combatre la venda de segona mà**

Editorials de l'àmbit d'educació com ara **Pearson, Cengage i McGraw-Hill Education** informen que el **nombre d'universitats que ofereixen programes d'accés inclusiu ha crescut molt els darrers anys**. El model inclusiu permet que cada alumne tingui els mateixos materials que la resta d'alumnes en format digital el primer dia de classe, amb el càrrec inclòs com a part de la matrícula. L'explosió de l'accés inclusiu sembla que s'ha precipitat per una regulació del Departament d'Educació de 2015, que va permetre a les institucions incloure llibres i material a les matrícules o quotes.

Pels editors amb negocis en paper en decreixement, el model d'accés a recursos en format digital pot ser una nova línia d'ingrés. L'**Editorial McGraw-Hill Education treballa actualment amb més de 275 institucions** i espera que els seus ingressos de l'accés inclusiu es dupliquin aquest any. Els editors poden oferir **descomptes de fins a un 70%** en l'accés inclusiu perquè la quota de clients està augmentant alhora que decreix l'interès per la compra de segona mà.

Font: [Inside Higher ED](#)



### 3 | Context i referències: reptes segons els estadis de la cadena de valor

## 6. La Llei del Llibre

La Llei de la Lectura, del Llibre i de les Biblioteques, aprovada l'octubre del 2007, en què es regula el preu fix dels llibres a l'Estat espanyol, es va establir com una **mesura protectora per al petit llibreter perquè es pogués defensar de les grans cadenes, amb capacitat per desplegar campanyes comercials més agressives**. Aquesta llei estableix que són els editors els que posen el preu dels llibres —i ara també dels *ebooks*— i que els punts de venda no podran fer un descompte superior al 5% del preu que posa l'editor.

Actualment, una llei amb característiques similars es manté a França, Alemanya, Àustria, Grècia, Portugal, Eslovènia, Itàlia, Dinamarca, Holanda, Hongria i Noruega. Els països amb un sistema de preu lliure són Bèlgica, Finlàndia, Irlanda, Luxemburg, el Regne Unit, Suècia i Suïssa. **Hi ha correlació entre una llei exitosa i la salut de la indústria del llibre? Tothom respecta la llei?**

A França és on més crítiques hi ha hagut des del Govern a Amazon per superar aquests descomptes, perquè no inclouen les despeses d'enviament dels seus productes i, a més, el 2019 Amazon es va saltar la llei amb una campanya del 25% de descompte aplicable a un nombre limitat de títols. Aquest fet va obrir de nou el debat en el sector davant el descontentament dels llibreters.



Font: [El País](#) i [Magnet](#)

### 3 | Context i referències: reptes segons els estadis de la cadena de valor

#### ***Lleis del Llibre a Europa, del proteccionisme alemany i francès al liberalisme britànic***

##### **Llei Lang, França**

La llei estableix que “qualsevol persona física o moral que editi o importi llibres ha de fixar, per als llibres que editi o importi, un preu de venda”. Tots els venedors ho han de respectar amb un marge de rebaixa del 5%. Però empreses com Amazon han jugat amb l’enviament gratuït per tal d’incrementar aquest descompte.

Durant uns mesos de 2020 l’Estat va subvencionar les despeses d’enviaments de les llibreries per poder competir amb grans distribuïdors com Amazon i Fnac. Durant aquests dos mesos, les vendes en línia d’aquests comerços es van multiplicar per cinc. Però segons les lleis europees vigents, l’Estat no pot mantenir aquest tipus d’ajuda pública al comerç a perpetuïtat i, per això, **estan analitzant la possibilitat de fer-hi una esmena i fixar també el preu de l’enviament dins la llei.**

##### **Alemanya**

La primera versió del preu fix es va aplicar el 1888, en resposta a un principi: la protecció del llibre com a bé cultural. El 2016, el Govern federal va aprovar una esmena que va obligar tots els editors a establir també un “preu de venda al públic vinculant” per als llibres electrònics.

Amazon ha xocat contra la legislació perquè ha tractat de traspasar-la amb mesures indirectes, com ara regalar 5 euros per a nous clients, una mesura que va ser prohibida per la justícia alemanya el 2016.

##### **Regne Unit**

Els llibreters londinencs l’any 1829 van defensar la prohibició dels descomptes perquè les rebaixes eren una falta de respecte al negoci. Aquest és l’origen de l’anomenat Net Book Agreement (NBA). Però va ser el 1997 quan es va derogar el preu fix.

L’efecte immediat va ser la desaparició de les llibreries independents al Regne Unit (fins a 500 en una dècada) i l’explosió de les grans cadenes, com la Dillon’s, la Waterstone’s o la nord-americana Border’s.

Font: [El País](#)



# Pla nacional del llibre i la lectura

**Gràcies!**