



Les llibreries tradicionals restas expectants davant la nova situació que poc abocar el sector a la crisi.

Coexistència pacífica o guerra a mort?

Els llibreters veuen un futur incert. Alguns creuen que les llibreries ho tenen negre, amb el llibre digital. Però encara és aviat per a saber si el llibre electrònic i el convencional coexistiran pacíficament o el primer escanyarà el segon.

No compreu els actuals lectors electrònics; en dos dies seran obsolets, arcaics, seran peces de museu. A més, són lleigs. Fa la crida un llibreter, en Josep Cots, de la històrica Documenta de Barcelona, que ja sap que, tard o d'hora, seran més sofisticats, de lectura més fàcil, i llavors sí que faran mal als llibres. I a les llibreries! Però ha fet tard. Al moment que han arribat al

mercat català els primers lectors electrònics o digitals —*e-readers*, en anglès— a preu assequible, els lectors de la llibreria digital Leqtor.com, s'han venut com xurros. Les dues primeres setmanes es van esgotar les 5.000 unitats que el grup 36L havia posat a disposició del públic per mitjà de la cadena Abacus. Molts els han comprats, però, com a regal de Nadal. La plataforma Lector disposa d'una llista

de 500 títols, més de la meitat en català. El lector propi de la plataforma té una capacitat d'emmagatzemar 1.000 llibres, però, ara com ara, només una part relativament petita de títols es poden trobar al mercat electrònic.

“Ara venen una moto, no pas llibres interessants”, diu Cots.

No ens hi podem oposar. “Crec que el llibre electrònic i la lectura digital, sigui en el format que sigui, era un fet que havia de venir. Era inevitable, i els qui vulguin resistir-s'hi estan perduts”, comenta el prestigiós llibreter.

Josep Cots recorda que una gran part de la producció editorial ja ha deixat d'imprimir-se en paper, com les enciclopèdies o el mític Aranzadi dels despatxos d'advocats. Els atles gairebé ja no es venen. Tot el llibre de consulta ha desaparegut. Això ha afectat molt més les editorials que no les llibreries, de moment.

La llibreria, tocada. Però quan realment sigui còmode el llibre electrònic, i tots els llibres, incloses les novetats, siguin a la xarxa, “les llibreries deixaran

“Hi ha una cursa desesperada per acaparar drets digitals”

Parlem amb Guillem-Jordi Graells, president de l'Associació d'Escriptors en Llengua Catalana, sobre una altra qüestió que els nous formats posen damunt la taula: els drets d'autor.

—L'AELC entén que hi ha una situació de notable confusió sobre això, perquè no hi ha hagut cap apropament de la indústria editorial. Simplement, s'ha entrat en una mena de fase accelerada i desaforada de competició entre les editorials, en una cursa desesperada per acaparar drets digitals, molt especialment dels llibres que eren contractats sense que tinguessin cap clàusula que hi fes referència. Tot i que en alguns contractes s'hi posaven clàusules fantasioses dient que se cedien els drets per a tots els formats coneguts i per conèixer, inventats i per inventar, ara intenten tenir una base una mica més sòlida, perquè saben que allò és absolutament lletra morta.

—**I per inventar, dieu?**

—Hi ha contractes que ho diuen! Però suposo que, a l'hora de la veritat, ja veuen que això, encara que ho tinguis firmat, no és gaire sòlid, i que es necessita per tant una cessió explícita. La llei diu claríssimament que tota modalitat d'explotació requereix un contracte específic. Els editors sempre han pretès acaparar drets encara que no tinguin intenció d'exercir-los per si els poden revendre o pel que sigui. Cal tenir en compte que sembla que els editors mateix, en comptes de reunir-se i posar-se d'acord sobre quina és la millor fórmula, actuen els uns contra els altres o, més que això, a veure qui s'endú més drets digitals a la butxaca. I això, quan encara no és clar qui serà que realment farà llibres d'aquests, quines en seran les plataformes de difusió (se'n creen continuament, hi ha fusions i de tot, i una mica esbojarradament, però semblen més aviat maniobres per a situar-se en aquest futur negoci). Els drets dels autors i dels traductors són com una mena de futura moneda de canvi. És allò de dir: “Necessito tenir una cartera de drets digitals molt forta i àmplia per després poder negociar (sigui què sigui, que ara encara no sé què hauré de negociar).” I no hi ha cap mena d'homologació: uns proposen un percentatge, uns en proposen un altre, uns diuen que és sobre el preu de venda, uns altres que sobre el benefici net de l'editor... És a dir, un desori absolut i un espectacle bastant lamentable.

—**Ja hi ha contractes que inclouen els drets digitals?**

—Des que va haver-hi la perspectiva més o menys propera del llibre digital, sí que molts editors ja han inclòs, en els llibres contractats els darrers dos o tres anys, clàusules en aquest sentit. Però, és clar, els anteriors no ho contenien. I ara s'envien trameses massives a autors i traductors proposant

una mena d'annex als contractes ja existents, amb la cessió d'aquests drets. O, a vegades, en signar un contracte nou, es reclama, com en una mena de clàusula retroactiva, la cessió dels drets dels llibres que ja es tinguin amb aquella editorial. És a dir, tot fórmules precipitades, de dubtosa legalitat, i sense cap mena d'homologació.

—**Ara, per tant, el consell seria esperar i veure què?**

—Exacte. Com que una de les coses positives, en principi, del conveni que vam signar el juny passat amb els editors era la creació d'una comissió paritària entre editors i escriptors que resolgués els casos no previstos, i que en fes un seguiment, el primer punt que portarem a la reunió constituent d'aquesta

comissió —que, en principi ha de ser al gener— és això: busquem una fórmula a recomanar als associats respectius perquè no hi hagi aquesta mena de precipitació que es va organitzant.

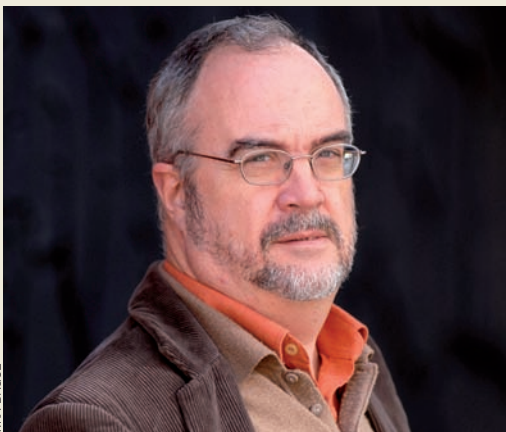
—**I com ho han resolt fora d'aquí?**

—Les primeres informacions que tenim, mitjançant l'European Writers' Council, del qual formem part, és que la qüestió és a sobre la taula a tot arreu. Tothom roman una mica a l'expectativa a veure qui ofereix primer un bon model per poder-lo copiar. Sigui com sigui, és preferible un model continental que no pas el model anglosaxó: el model anglès cada vegada s'assembla més a l'americà, i l'americà sempre ha estat el de gairebé convertir en titular del *copyright* l'editor, una mica per imitació del model del productor àudio-visual. És el model ambicionat pels editors europeus, és clar. Com que el paper tradicional d'industrial, diguem-ne, pot desaparèixer i han de reconvertir-se, la via més fàcil és esdevenir gestors de continguts. D'aquí ve l'acapament de drets, per a suplantar d'alguna manera l'autor i tenir-lo lligat de mans i peus respecte a què se n'ha de fer o no dels seus drets.

—**Si redueix despesa, el llibre digital no hauria de permetre d'augmentar el percentatge de guany dels autors?**

—Això seria fantàstic... si fos veritat. Però, per exemple, una de les coses que proposen aquests annexos és el 10% sobre el benefici net de l'editor. Què vol dir això? Que si l'editor no té la plataforma de venda directa, i la plataforma, amb una funció similar a la del distribuïdor del llibre actual, es quedarà un 50%-55% del preu de venda final, què t'ofereix l'editor? Un 10% del 45%-50%! Et rebaixen automàticament, del 10% que es cobra ara d'un llibre, al 5%! Fan una proposta a la baixa, en la seva tendència perpètua a rebaixar cada vegada més els drets dels autors i traductors, quan de fet, cal renegociar uns percentatges a l'alça.

N. C.



TINA BAGUÉ

de tenir sentit”, pronostica el llibreter. Les llibreries enteses com a centre no únicament de venda, sinó d’informació.

El fenomen ja s’ha començat a notar. La gent té uns altres canals d’informació, accessibles des de ca seva, sap què vol. Abans, la llibreria era el lloc on el lector s’informava de les novetats. Ara quan hi entra ja s’ha informat prèviament i no perd el temps badant: demana el llibre que ha decidit de comprar fa hores o dies, paga, i se’n va.

“El problema –diu Cots– és que el client es pensa que ho sap tot, que ja està prou informat, perquè d’informació en sobra. No la pot pair tota i, per tant, no s’esforça a buscar-ne més.”

El llibreter ha analitzat els avantatges i els inconvenients del llibre electrònic.

El principal avantatge serà, a més de poder llegir el text en el format i la mida que es vulgui, que no hi haurà llibres exhaurits, perquè quedaran sempre més penjats a la xarxa.

Tornem al rotlle. L’inconvenient deriva del fet que el llibre electrònic, ara com ara, ens torna a l’època anterior a l’invent del llibre, del còdex, és a dir, a l’època del rotlle.

El mèrit del llibre és que és format per fulls aplegats i que, per tant, l’accés a la pàgina desitjada, sigui durant la lectura o durant una consulta, és immediat, fàcil i còmode.

Una cosa hauran de resoldre els llibres electrònics, doncs: el problema de les pàgines.

Si el resolen, pot ser la mort del llibre comercial, perquè la tirada en paper es reduirà tant que s’haurà de vendre a un preu massa alt, i els editors renunciaran a imprimir-lo.

Hi ha la possibilitat, per tant, que el llibre es converteixi en un producte destinat únicament a col·leccionistes.

Ara bé, fer pronòstics és, ara com ara, arriscat. “La coexistència dels dos sistemes, e-books i paper, no sé quant durarà. No ho sap ningú”, diu Cots.

Lluís Morral, de la llibreria Laie de Pau Claris, a Barcelona, pensa que ara hi ha massa incògnites per a fer qualsevol pronòstic, fins i tot per a preveure si el llibre electrònic escanyarà o no el llibre de paper.

Que el llibre electrònic farà mal al llibre de paper, en dos o tres anys, pensa que sí. Però no abans de dos o tres anys.

“El boom d’enguany és exagerat. Pel que fa a les descàrregues i a l’oferta editorial, tot és molt verd”, ens diu.

Els que han comprat els primers llibres electrònics, considera, o bé ho han fet per regalar-lo, o perquè formen part del col·lectiu de compradors que adquireixen qualsevol innovació electrònica per sistema.

“Falten quatre o cinc anys –diu– perquè els llibres electrònics siguin prou àgils i ofereixin més prestacions.”

En defensa del futur del llibre en paper, Lluís Morral posa un fet sobre la taula.

“Pertanyem –constata– a un país de pocs lectors, però els que tenim són lectors apassionats, compulsius i constants que estimen el llibre com a objecte, que ja trobem plaer amb la possessió i contemplació de l’objecte.”

Leqtor.com. Potser ara com ara som a les beceroles, però els objectius i les promeses de les empreses que han jugat la carta del llibre electrònic són fantàstiques.

Així Leqtor.com “neix –proclamen– per ser la gran llibreria digital de referència a Catalunya, Espanya i Sud-amèrica”.

L’objectiu és aconseguir, “per primer cop, que els millors llibres els puguis trobar també en format digital”.

Leqtor.com neix el 3 de desembre com la primera experiència de lectura digital integral al nostre país.

Leqtor és el dispositiu més avançat, amb tecnologia capdavantera E-ink, que permet de llegir durant hores, és lleuger i manejable, amb una capacitat de més de 1.000 llibres i amb una bateria capaç d’aguantar més de 8.000 pàgines seguides.

Gràcies a la seva pantalla d’última tecnologia, “la lectura es converteix en una experiència de primera magnitud”, prometen, en una experiència assequible i innovadora.

A més, a Leqtor.com es trobaran recomanacions, els llibres destacats d’aquest Nadal, els títols més venuts: tot allò que calgui per a estalviar-te d’anar a la llibreria.

La plataforma Leqtor pertany al grup 36L, promoguda pels grups editorials Cultura 03 i Vicens Vives, per la cooperativa Abacus i per empresaris com ara Ferran Soriano, que n’és el president.



FOTOGRAF

Els primers lectors, comercialitzats a un preu assequible a través de la cadena Abacus, s’han convertit en un objecte del desig dels clients d’aquest Nadal.

Edi.cat. La primera plataforma digital de llibres en català Edi.cat incorpora dia a dia nous segells i és pioner a oferir e-books en multiformat.

Però tot i oferir un balanç positiu dels primers sis mesos de funcionament de la plataforma, les dades són encara molt escarransides: 500 visites diàries de mitjana, 876 e-books venuts, 600 usuaris registrats i 250 llibres a la venda per la campanya de Nadal. Tota una plataforma formada per una llarga llista d’editorials i, en sis mesos, només ha posat a la venda 250 títols!

I, com si fossin una gran notícia, les editorials inunden amb notes de premsa els mitjans cada vegada que incorporen un llibre a la xarxa. Així, quan Fragmenta va decidir d’incorporar tres títols a Edi.cat, dos llibres del seu fons i una novetat, va poder proclamar: “Fragmenta aposta pel llibre electrònic.”

Però Edi.cat pensa créixer i expandir-se. Per exemple, prepara un projecte pilot per a introduir el llibre digital a les biblioteques. Els nous segells incorporats són Fragmenta, Meteora, Publicacions de l’Abadia de Montserrat, Tàndem, Octaedro, Pagès, El Cep i la Nansa, Alpina i La Galera. Aquestes editorials s’afegeixen a les tres fundadores: Bromera, Cossetània i Angle.

Lluís Bonada