



# PROTOCOLO PARA LA IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS DE IMPRESIÓN BAJO DEMANDA DESDE UN EJEMPLAR EN EL SECTOR DEL LIBRO (IBD 1x1)

## OBJETIVO:

FOMENTAR LA UTILIZACIÓN DE LOS SISTEMAS DE IMPRESIÓN BAJO DEMANDA DESDE UN EJEMPLAR POR PARTE DEL SECTOR DEL LIBRO (EDITORES, DISTRIBUIDORES, LIBREROS Y SOCIOS IBD) COMO FÓRMULA PARA GENERAR NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CONJUNTO (ACCESO A LIBROS AGOTADOS O DESCATALOGADOS), ASÍ COMO REDUCCIÓN DE COSTES (ALMACENAMIENTO, DEVOLUCIÓN...).

---

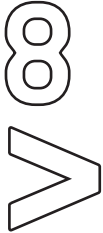
## JUSTIFICACIÓN DE LAS PROPUESTAS

En España, el sector y los medios de comunicación en general, se están centrando casi exclusivamente en los aspectos de la digitalización que tienen que ver con la venta de contenidos digitales (e-books), sin darse cuenta que existe un amplio abanico de opciones para utilizar la digitalización de contenidos y las posibilidades que nos brindan las tecnologías de la información y la comunicación como herramientas de apoyo para la promoción y venta de más libros en papel.

A este respecto, un modelo claro en el que la librería del futuro, en colaboración con distribuidores y editores, debe integrarse, es el de la impresión bajo demanda. Cada vez se venden menos cantidades de libros pero de un mayor número de títulos, mientras el número de “best sellers” anuales, con ventas millonarias, se reduce paulatinamente. A este respecto, se hace necesario un desarrollo más eficaz y competitivo de la impresión bajo demanda, sistema que parte de la digitalización de contenidos, como fórmula de atender una demanda cada vez más fragmentada.

Este tipo de iniciativas permitirían disponer siempre de todos los libros del catálogo editorial para su impresión desde un ejemplar. En definitiva se trataría de poner a disposición del potencial comprador la oferta más amplia posible.

Imaginemos una situación ideal en la que todos los libros están disponibles para el consumidor a través de ficheros digitales, y se pueden imprimir desde un único ejemplar, el potencial de crecimiento de la cifra de negocio, para toda la cadena de comercialización del libro es evidente, además del ahorro de costes por las menores necesidades de espacio para almacenaje, y la posible reducción de los costes de devolución, al tratarse de libros que se piden en firme. Así, el libro pasa de ser un producto de oferta a un producto de demanda.



## ASPECTOS GENERALES DE LA PROPUESTA

1. Se crea una nueva situación del libro (IMPRESIÓN BAJO DEMANDA 1X1) para identificar los títulos cuyos editores deseen comunicar al resto de la cadena de suministro que están disponibles de forma inmediata desde un ejemplar, mediante impresión digital. El plazo máximo de provisión al librero o consumidor final será de una semana natural, sin derecho a devolución.
2. La nueva situación del libro IMPRESIÓN BAJO DEMANDA 1X1 identifica únicamente aquellos títulos producidos desde 1 ejemplar mediante impresión digital, cuyos editores hayan comunicado expresamente que estos títulos se encuentran en esta situación. El proceso IBD 1x1 es aplicable a títulos agotados, de los que ya no existen ejemplares en el canal comercial, o son difíciles de encontrar. No debe confundirse con los títulos en impresión bajo demanda para tiradas cortas, sistema que las editoriales utilizan para reimpressiones de “títulos vivos”.
3. Los libros no llevarán ningún tipo de identificación especial por tener esta situación.
4. Una vez que el editor comunique a la cadena de suministro, directamente o a través de su distribuidor, que el libro tiene esta situación, las librerías que dispongan de ejemplares de este título dispondrán de dos meses para devolverlos, salvo que hayan pedido el libro con la situación de Impresión Bajo Demanda.
5. Los sistemas informáticos de los distintos componentes de la cadena de suministro se adaptarán para:
  - a. Permitir que el librero efectúe el pedido de títulos con esta situación, aceptando expresamente sus condiciones.
  - b. Permitir que el librero pueda hacer pedidos detallando los datos del cliente final, y sus propios datos y anagrama, para el envío directo por parte del socio IBD. Esto supondrá la aceptación de los gastos de envío, los cuales será necesario especificar.
  - c. Comunicar en la web de las librerías electrónicas la situación especial del libro y que, al “fabricarse especialmente para el cliente final, no tiene derecho a devolución”.
6. Se desarrolla un logo que permita identificar, en las páginas web o en los catálogos, los títulos que están disponibles en IBD 1x1.