

## ANEXO 1 – PROJECTO DE INVESTIGAÇÃO

### **Identificação do problema / Justificação do projecto**

O presente projecto surge para efeitos de obtenção de grau de Mestre em Educação pelo Instituto de Educação da Universidade de Lisboa, consistindo numa investigação sobre o livro, na sua previsível passagem do livro impresso ao livro digital. Este tema foi sugerido pelo editor, e será desenvolvido durante a frequência do estágio na Editora Relógio D'Água.

Com o desenvolvimento das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), a sociedade transformou-se no sentido de acompanhar esta evolução. A Internet é uma das principais impulsionadoras desta revolução, transformando todo o circuito de transmissão de conhecimento num processo muito mais rápido e acessível, do que até então. Sendo o livro um meio imprescindível de transmissão de conhecimento, a edição deve acompanhar e ajustar-se esta nova era. Só deste modo poderá corresponder à procura de um público que usa cada vez mais estas tecnologias. Assim, nos últimos anos tem sido discutido, por vários autores, como por exemplo Furtado (2000), Epstein (2002), Vale (2009) entre outros, o futuro do livro impresso. Futuro esse que depende em parte desta transformação tecnológica, levando ao surgimento de novas tecnologias, que já são muito utilizadas em outros países, como é o caso dos *e-books*, dos leitores de *e-books* ou *e-readers* e a impressão a pedido, conhecida por Print on Demand (PoD).

Os *e-books* são conteúdos que se lêem, isto é, são versões digitais de livros, jornais, artigos ou documentos (Furtado, 2000) e, actualmente, tem estado no centro de todas as atenções na indústria editorial. Contudo, esta ideia dos livros electrónicos não é nova. Em 1971, surge um projecto intitulado “Gutenberg” com o objectivo de digitalizar,

arquivar e distribuir obras culturais através da digitalização de livros, sendo desenvolvido por centenas de voluntário em todo o mundo. Este projecto ganhou muito adeptos e tem, actualmente, disponíveis mais de 30 mil livros online em várias línguas, tendo milhares de *downloads* diários, tornando-se a primeira e a maior biblioteca de livros electrónicos em todo o mundo.

Actualmente o interesse pelos livros electrónicos voltou a emergir chegando às editoras.

Dado o crescente uso dos livros electrónicos, começaram a emergir várias questões, tais como: será que os livros electrónicos irão abundar no mercado, levando o livro impresso a desaparecer? Irão o livro electrónico e o livro impresso coexistir? Várias são as opiniões sobre estas questões. Alguns referem que daqui a uns anos as pessoas irão clicar folhas, em vez de folheá-las, outros referem que o livro impresso não irá desaparecer coexistindo com o livro electrónico. Para além destas questões, os *e-books* levantam problemas no caso dos direitos de autor, assunto ao qual ainda não se chegou a um padrão único. A Google tem sido, nos últimos anos, a grande impulsionadora da publicação de *e-books* na sua plataforma, tendo como principal objectivos a digitalização de um maior número de livros impressos. Contudo, este objectivo da Google norte-americana tem estado em grande destaque na discussão sobre os direitos de autor, tendo já processos judiciais no próprio país e em França. Esta discussão leva à necessária clarificação sobre os direitos de autor nos *e-books*. A respeito desta questão, na feira do livro em Frankfurt, a Google anunciou que anda em negociações com algumas editoras e jornalistas europeus de modo a obter acordos sobre os direitos digitais dos livros para que estes possam ser vendidos online.

Os livros electrónicos conduziram ao desenvolvimento da edição online. Em Portugal, este tipo de edição é recente, mas em rápida evolução, embora apresente uma

estrutura ainda pouco consistente (Furtado, 2000). Porém, não se devem ignorar as iniciativas que têm emergido neste campo, como é o caso do Sítio do Livro e a Bubok, que dão privilégio a acções de auto-publicação e outras iniciativas experimentais, como publicação online de periódicos académicos, científicos e profissionais, entre outras.

No que diz respeito aos *e-readers*, actualmente existem inúmeros aparelhos electrónicos que são úteis para a leitura de *e-books*. Sony Reader, da Sony e o Kindle da Amazon são alguns exemplos. No nosso país, estes aparelhos electrónicos só surgiram no mercado em meados de Outubro, contudo em países como os Estados Unidos da América, são já muito utilizados pelos consumidores. Os *e-readers* ainda apresentam alguns problemas, como a usabilidade, o preço, os direitos territoriais, assumindo que os consumidores irão recorrer ao aparelho que lhes for mais confortável (leitores electrónicos ainda levantam problemas de usabilidade, 2009). Tal como os livros electrónicos, os *e-readers* já tinham surgido em anos anteriores. Nos anos 70, Alan Kay lançou o Dynabook e, na década de 90, surgiu e fracassou o Sony Bookman (Furtado, 2000). Ideias que fracassaram, provavelmente, pelo insuficiente desenvolvimento dos computadores e pela escassa adesão da sociedade aos objectos electrónicos, na altura.

Relativamente a PoD, esta tecnologia oferece um conjunto de possibilidades na área da produção, arquivo e distribuição de material impresso utilizando técnicas digitais. Por outras palavras, PoD oferece a capacidade de produzir impressões consoante as necessidades reais. (Furtado, 2000, p. 416). Acções que já se encontram em progressão nos Estados Unidos da América, no Brasil e em França, já há alguns anos.

A revisão de literatura deixa-nos com algumas dúvidas em relação a estes temas. Assim, esta investigação será útil no sentido em que nos ajudará a obter uma maior e melhor percepção do que tem acontecido em Portugal, relativamente a estes assuntos.

## **Finalidades e objectivos**

Esta investigação apresenta as seguintes finalidades: compreender quais têm sido as alterações na área da edição com o surgimento de novas tecnologias e entender quais são as tendências para o futuro, de modo a proporcionar à editora dados e pistas úteis para que esta esteja preparada para encarar esta nova era no mundo editorial. Como objectivos, a concretização deste projecto de estágio pretende:

- Conhecer as reacções dos interessados sobre a introdução das novas tecnologias de informação e de comunicação;
- Compreender quais são as vantagens e desvantagens que trazem a publicação/utilização de *e-books*;
- Perceber o conceito de PoD e quais são as suas grandes vantagens;
- Conhecer iniciativas que têm surgido nos últimos anos, nesta área.

## **Metodologia**

Para alcançar as finalidades definidas deste projecto de estágio, pretende-se utilizar uma metodologia qualitativa por considerar-se que esta abordagem se foca na compreensão dos factos, utilizando dados descritivos. Deste modo, as técnicas de recolha de dados que serão essenciais para o desenvolvimento do presente projecto são: a entrevista de investigação, a observação participante, a análise documental e a revisão da literatura. Serão, no entanto, privilegiadas a entrevista e a revisão da literatura

A entrevista é uma técnica de inquirição muito utilizada com o principal objectivo de recolher dados, através de uma conversa intencional.

Para além da inquirição por entrevista, a revisão da literatura terá um papel fundamental para o desenvolvimento do presente projecto, no sentido em que nos levará

a compreender o estado do conhecimento abordado. Ajudar-nos-á a entender o que os autores e críticos pensam sobre este domínio, o que já foi realizado e o que se pretende realizar. Deste modo, a revisão da literatura será essencial para a realização das entrevistas e para a análise de conteúdo que irei efectuar aos dados recolhidos

### **Actividades**

A recolha de dados, como já referi, será feita através de entrevistas, conversas informais, observação participante, análise documental e revisão da literatura. Numa primeira fase, a revisão da literatura foi fundamental pois forneceu pistas essenciais para o planeamento deste projecto e continuará a auxiliar, teoricamente, a investigação. Assim, a revisão da literatura será uma constante ao longo de todo o projecto. Após esta primeira fase foi possível definir um conjunto de entrevistas que deverão ser realizadas para alcançar as finalidades deste projecto. De seguida enumera-se as entrevistas que se pretendem realizar, assim como os seus objectivos:

- Entrevista a José Afonso Furtado, antigo Presidente do Instituto Português do Livro e da Leitura e actual Director da Biblioteca de Arte da Fundação Calouste Gulbenkian, tendo como principais objectivos conhecer e compreender as concepções deste autor sobre o futuro do livro impresso, focando os *e-books*, os *e-readers* e o PoD. Tentando, também, obter mais pistas para a investigação, dado a experiência deste autor nesta área;
- Entrevista a Cláudia Almeida e Silva, actual Directora-Geral da Fnac. Com esta entrevista pretende-se conhecer e compreender os projectos que a Fnac portuguesa está desenvolver ou o que pretende desenvolver em relação à venda de *e-books* e pretende-se tomar conhecimento sobre o que tem sido realizado pela Fnac nos outros países;

- Entrevistas às Editoras Leya, Almedina e Bertrand (pessoas ainda por definir) com o objectivo de conhecer o que tem sido realizado e o que se pretende realizar na área da edição online e de publicação de *e-books*;
- Entrevista à Google Books Espanhola (Luís Collado, responsável pelo projecto Google Editions) com os seguintes objectivos: compreender os objectivos do projecto Google Editions; compreender como tem sido resolvida a questão dos direitos de autor; obter conhecimento sobre as negociações que estão a ser feitas com editoras portuguesas; conhecer projectos futuros e compreender como tem funcionado o sistema de publicação de *e-books*;
- Entrevista à Sociedade Portuguesa de Autores (Ana Rita Santos, responsável pelo departamento Grandes Direitos) com a intenção de conhecer quais têm sido as reacções desta sociedade no que diz respeito à edição on-line, publicação de *e-books* e PoD e compreender qual é a melhor forma de resolver o assunto dos direitos de autor;
- Sítio do Livro (António Arriaga, responsável) com a intenção de conhecer este projecto, focando os seus objectivos, o seu funcionamento e os participantes envolvidos neste processo;
- Bubok (Alexandre Lemos, responsável) com os objectivos de conhecer a editora, compreender de que modo funciona, conhecer as reacções dos autores e dos leitores e conhecer quais as concepções acerca do futuro da editora;
- Livraria Sette Letras do Brasil (pessoa a entrevistar ainda por definir, após um contacto com a livraria) com a intenção de compreender como tem funcionado o sistema de PoD, entender quais têm sido as grandes vantagens e desvantagens desta inovação e conhecer como têm sido as vendas.

## **Participantes**

Os participantes chave do projecto de estágio são a mestranda e os dois orientadores de estágio, a docente do Instituto de Educação e o orientador do local de estágio. Contudo, ao longo do projecto irão intervir as pessoas que serão inquiridas e outras pessoas funcionárias da editora, que ajudarão no desenvolvimento do projecto.

## **Avaliação**

Na realização de um projecto a avaliação é muito importante para o seu sucesso. Neste projecto, pretende-se utilizar uma avaliação contínua de modo a compreender se os objectivos estão a ser cumpridos, se a investigação está a seguir um rumo benéfico ou se é necessário reformular o projecto. A avaliação será efectuada pela mestranda, pela docente orientadora de estágio e pelo orientador do local de estágio.

## **Referências Bibliográficas**

Beja, H. (2009). Livros à la Carte. *Os meus livros*, n.º 80, 32-34;

Os livros guardados na nuvem da Google. Público, 2009, 15 de Outubro. Retirado em 23 de Novembro de 2009 de <http://publico.pt/1405232>;

Furtado, J. A. (2000). *Os livros e as leituras – Novas Ecologias de Informação*. Lisboa: Livros e Leituras;

Leitores electrónicos ainda levantam problemas de usabilidade. Diário de Notícias, 2009, 19 de Novembro. Retirado em 23 de Novembro de 2009 de [http://dn.sapo.pt/inicio/artes/interior.aspx?content\\_id=1424849&seccao=Livros](http://dn.sapo.pt/inicio/artes/interior.aspx?content_id=1424849&seccao=Livros);

Projecto Gutenberg. Retirado em 23 de Novembro de 2009 de

[http://www.gutenberg.org/wiki/PT\\_Principal](http://www.gutenberg.org/wiki/PT_Principal);

Vale, F. (2009). *Autores, editores e leitores*. Lisboa: Relógio D'Água.

**Lisboa, 9 Dezembro de 2009**

## ANEXO 2 – APRECIACÃO DO EDITOR DA RELÓGIO D'ÁGUA SOBRE O ESTÁGIO CURRICULAR

### *Relógio D'Água, Editores*

Rua Sylvio Rebelo, n.º 15  
1000 - 282 Lisboa  
Portugal

#### **Relatório sobre Estágio Curricular de Eunice Freire**

O estágio curricular de Eunice Freire consistiu numa investigação sobre a preparação que a editora Relógio D'Água está a fazer para publicação de livros digitais.

A mestranda realizou, de acordo com um plano previamente acordado, várias entrevistas a personalidades e empresas, nacionais e estrangeiras, que têm desenvolvido um trabalho de referência na área do livro digital.

As entrevistas foram planeadas e efectuadas com apreciável grau de competência, nelas sendo investidos conhecimentos teóricos e adequada preparação sobre os temas.

Em simultâneo, a Eunice Freire desenvolveu tarefas específicas na editora relacionadas com o seu projecto de estágio que visa a obtenção de grau de Mestre em Educação pelo Instituto de Educação da Universidade de Lisboa. É assim que realizou pesquisas sobre o desenvolvimento do livro electrónico e buscas na Internet relacionadas com actividades da Relógio D'Água. Desempenhou também tarefas mais rotineiras como digitalização de livros e sua preparação para edição, em que se mostrou igualmente motivada. Participou ainda, em conjunto com outras colaboradoras da editora, na actualização do site e do blogue da editora.

Ao longo do período de estágio, a mestranda foi pontual, cumprindo o horário previamente acordado.

RELÓGIO D'ÁGUA  
EDITORES, LDA.  
Rua Sylvio Rebelo, n.º 15  
1000 LISBOA

*Francisco Vale*

Francisco Vale

Director da Relógio D'Água Editores

### ANEXO 3 – GUIÃO DE ENTREVISTA A JOSÉ AFONSO FURTADO

**Tema** - As novas tecnologias de informação e de comunicação na indústria do livro.

**Objectivos** - Com esta entrevista pretende-se alcançar os seguintes objectivos:

- Conhecer e compreender as concepções do entrevistado sobre o futuro do livro impresso, tendo em conta a emergência dos *e-books*, os *e-readers*, PoD e a edição *online*;
- Tentar obter mais pistas para a investigação, dado o conhecimento do entrevistado nesta área.

Bloco Temático	Objectivos Específicos	Questões
<b>A</b> <b>Legitimação de entrevista</b>	Legitimar, preparar e motivar o entrevistado  Pedir autorização para efectuar a gravação da entrevista	Informar sobre o âmbito e objectivos desta entrevista e os objectivos que se pretende alcançar  Informar o entrevistado sobre a importância do seu contributo para a investigação e sobre a confidencialidade e anonimato dos dados

<p style="text-align: center;"><b>B</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Concepções sobre a Edição Online</b></p>	<p style="text-align: center;">Compreender as concepções do entrevistado relativamente à edição <i>online</i> a nível nacional</p>	<p>Refere, num dos seus livros, que em 2000 a edição on-line estava em rápida evolução, mas ainda pouco consistente. Hoje em dia, ainda atribui essa característica à edição on-line? O que mudou?</p> <p>Na sua opinião, o que é necessário fazer em Portugal para que a edição on-line seja mais estruturada e consistente?</p>
<p style="text-align: center;"><b>C</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Concepções sobre os e-books e os e-readers</b></p>	<p style="text-align: center;">Compreender as concepções do entrevistado acerca dos <i>e-books</i></p>	<p>O que são realmente os livros electrónicos?</p> <p>Como tem evoluído o mercado dos e-books tem evoluído a nível nacional?</p> <p>Continua a considerar que o mercado dos <i>e-books</i> só</p>

	<p>Compreender as concepções do entrevistado sobre <i>e-readers</i> e a sua usabilidade</p>	<p>faz sentido para no negócio?</p> <p>Sei que tem em sua posse dois <i>e-readers</i>, o Kindle da Amazon e o Sony Reader da Sony. Como tem vivido essa experiência de leitor digital?</p> <p>Ao Jornal Sol referiu que os <i>e-readers</i> são tecnologias que ainda não são bem aceites pelos consumidores. Quais são os factores que levam a essa falta de aceitação?</p>
<p><b>D</b></p> <p><b>Concepções sobre impressão a pedido</b></p>	<p>Conhecer as concepções do entrevistado acerca da impressão a pedido</p>	<p>Em Portugal, a impressão a pedido ainda está confinada a material promocional e a relatórios empresariais?</p> <p>Considera que o impressão a pedido ainda não foi</p>

		<p>totalmente compreendido pelas Editoras dada a baixa adesão?</p>
<p><b>E</b> <b>Questões Gerais</b></p>	<p>Compreender as concepções do entrevistado sobre as grandes questões que envolvem a temática das novas tecnologias na indústria do livro</p>	<p>De que modo se pode obter um consenso relativamente aos direitos de autor na publicação de <i>e-books</i>?</p> <p>Virá o livro electrónico fortalecer ou enfraquecer a indústria do livro?</p> <p>Actualmente, em Portugal, têm surgido editoras que privilegiam a auto-publicação. De que modo estas iniciativas poderão ser importantes? Que transformações provocará na indústria da edição?</p> <p>Francisco José Viegas, Director da Revista Ler, refere que a este ritmo, em</p>

		<p>2018, andaremos todos equipados a clicar páginas em vez de folheá-las. É desta opinião? Que mudanças ou transformações isto terá na literacia e na edição?</p> <p>Que estratégias devem utilizar as editoras e as livrarias para fortalecer a indústria mediante estas novas tecnologias?</p>
<p><b>F</b> <b>Finalização da Entrevista e Agradecimentos</b></p>	<p>Saber se o entrevistado tem algo a dizer que não tenha sido abordado na entrevista</p> <p>Agradecer novamente a entrevistada e focar o aspecto da confidencialidade e anonimato</p>	

## ANEXO 4 – PROTOCOLO DA ENTREVISTA A JOSÉ AFONSO FURTADO

### [Introdução]

**Mestranda - Tenho acompanhado as suas entrevistas e li os seus livros sobre este tema, que se não me engano são dois...**

José Afonso Furtado - Não, não são mais. Sobre este tema tenho três.

**Então podemos começar?**

Sim, sim... esteja à vontade

**Então podemos começar aqui pela edição on-line... Aqui no seu livro [*Livros e Leituras*], refere que...**

Esse meu livro tem dez anos, portanto...

**Sim, sim, eu sei... Tenho isso em conta, sim. Em 2000, quando escreveu o livro, refere que a edição on-line em Portugal estava em rápida evolução, mas que era pouco consistente. Mas, no entanto não chega a esclarecer quais as características da edição há dez anos atrás.**

Eu tenho, normalmente, a preocupação de evitar falar muito sobre o mercado em Portugal... Por três razões, primeiro porque eu fui responsável pelo sector, pela política do livro no Ministério da Cultura, fui Presidente do Instituto do Livro e Leitura durante cinco anos, meados de 1991 e na altura foi lançada a rede leitura pública pelas bibliotecas nacionais. Bom... nessa altura, fiquei a conhecer, como é natural, muitos editores, muitas casas editoras algumas que já desapareceram, outros já morreram... Foi possível estabelecer relações mais fáceis ou outras mais difíceis e portanto conheço bem

a sensibilidade do sector e portanto, não me interessa... Quer dizer que quando publico um livro, em vez de discutir coisas, as perspectivas que defendo ter polémicas em todo o lado porque a editora tal não foi bem tratada ou... Segundo, porque nós não temos dados sobre a edição em Portugal. Portanto, ao contrário ao que acontece em outros países, não existe estatística praticamente... já nessa altura, não sei se havia, acho que coincide com a altura em que deixou de haver. E as que haviam não eram propriamente muito agregadas, portanto também não se podia tirar grandes conclusões ou conclusões muito desenvolvidas, a partir dessa estatística. E, a terceira razão é porque, normalmente, eu disponho desses dados em relação à edição internacional e em relação ao outros mercados que não tem as mesmas idiosincrasias, as mesmas características que em Portugal, portanto em que as pessoas não se conhecem todas e que toda a gente acha que está a roubar segredos industriais a toda a gente, não dão os números e se dão às vezes não são exactos e por aí fora... e, portanto, prefiro dar exemplo de mercados, em que eu sei o que estou a dizer...

**Sim, tem razão...**

Em que posso corar-me em dados tratados e fiáveis e... portanto, tentar compreender tendências que se configuram na edição, a partir de uma visão mais global e depois... até porque Portugal é um mercado muito pequeno e portanto, raramente, irá ser líder nessas tendências e portanto, quanto muito.... O geral o que acontece é que essas tendências chegam cá e são adaptados à realidade do sector e são postos em práticas, quando são... e quando chegam cá. Portanto... e.... por outro lado, o mercado está em grande evolução, ainda por cima neste momento... e com o mercado com constantes compras e vendas com fusões e aquisições com grau de concentração como nunca teve.... Ah... com um mercado internacional volátil, com uma crise financeira,

desde há dois anos... e por lado, com saltos em frente muito rápido na área das novas tecnologias. É muito difícil tentar perceber, por aquilo que nós sabemos... que nós sentimos ao falar com alguns editores ou por falar com alguns observadores do meio ou por facto de olhar par o mercado desde há 27 anos... desde 1984... ou... sim, sim [risos], Mas, algumas coisas não posso afirmar, é um *feeling* não é?

**Sim, sim [risos]**

E por isso eu tenho evitado debruçar-me muito sobre o mercado em Portugal, quando houver dados é diferente, não é?

**Sim, sem dúvida...**

Quando sair um estudo que se está há espera há não sei quanto tempo, feito pelo Observatório de actividades culturais e estatísticos da edição. Provavelmente, já estará desactualizado. Mas de qualquer modo, são essas razões... é porque não quero ser mais um a dar opiniões, porque... cada um... no meu caso seria o desinteressado, eu não estou no mercado. A maior parte das pessoas que dá opiniões são do mercado e assim sendo as suas opiniões não serão assim tão desinteressadas, quando se discute qual é o maior grupo, qual é o volume do negócio deste grupo editorial ou aquele. Eu não sei até que ponto, esses valores não estão a ser puxados para si não é? Não faço ideia, não se sabe, mas de qualquer maneira, posso dizer alguma coisa, em termos pessoais, e não serem divulgados sobre o mercado, pode fazer as perguntas que quiser!

**Sim obrigado, então! Desde 2000 o que pensa que mudou... aquilo que viu que não mudou em relação à edição online em Portugal?**

Muito pouco, muito pouco. Em 2000, era praticamente inexistente, o primeiro dispositivo de... aliás, antes é preciso saber do que se está a falar porque os termos são entendidos, por vezes, de maneiras diferentes pelas pessoas, livros electrónicos ou edição electrónica ou edição online. Mas, digamos que são livros em suporte electrónico...

**Sim, sim. Quando falo em edição online, estou a falar de edição de livros em suporte electrónico.**

Sim, evidentemente, que em 2000 já se utilizavam CD-ROM's como meio, ou disquetes mesmo, que é uma coisa que já ninguém sabe o que é, como meio de divulgar obras literárias, isso está fora de causa. Mas por exemplo, os primeiros leitores, os primeiros dispositivos para a leitura de livros electrónicos, que chamamos de e-books readers, que é este... é de 1998.

**1998?**

Sim, de 1998/99, nessa altura era uma coisa assim... como problema das tecnologias, isto já não acende.... Este é o Rocketbook, que é o primeiro e-book, na altura era assim que se dizia... que surgiu no mercado em 1998/99.

**Aqui em Portugal também?**

[Risos]

**Sim... porque poderia ter mandado vir do estrangeiro....**

Sim, mandei vir. Aqui em Portugal que eu saiba mesmo, são directamente comercializador, só existe um, nesta altura mesmo que é o e-book, que é representado

pela Pixmania, um retalhista multinacional e por isso presente em Portugal. Agora é evidentemente que eu tenho quase todos, não é? Mas isso... mando-os vir. O problema é se eles são compatíveis, podem exercer todas as potencialidades. Por exemplo, se eu não tiver acesso à rede *wireless*, que foi o que se passou com o Kindle... eu tive... foi preciso... só tinha sentido mandar vir, aliás esse nem vendiam para fora dos Estados Unidos da América, porque isso depende de uma rede *expressnet* e que passa, aqui em Portugal, nem sequer tem todas... Em Portugal e no resto da Europa, têm todas as capacidades que têm os Estados Unidos, mas que é o que permite o contacto para adquirir livros e para passar livros, têm uma ligação 3G.

**Sim, sim.**

E, portanto, é evidente que o SonyReader também há dois ou três anos que é vendida em Inglaterra, eu também tenho outro que é vendido em Espanha. Agora isso não é muito relevante, quero eu dizer... o que eu acho é que independentemente da disponibilidade ou não destes dispositivos em Portugal, o que é preciso saber é se temos alguma coisa para lá pôr. A maior parte das pessoas que têm isso ou semelhantes, smartphone... iPhone, por aí fora, a oferta de leitura de livros recentes, não os que estão no domínio público, normalmente têm outra natureza. Portanto digamos que o nosso mercado, não o vejo a produzir conteúdos para estes dispositivos ou até mesmo para difusão online, de modo que justifique, por exemplo, uma pessoa que não tenha facilidade no inglês ou em outras línguas, adquirir uma coisa destas. Repare isto, o que está a vender em Portugal ou outros semelhantes, estará à volta dos 280/300 euros, a maior parte dos portugueses não gasta isso por ano em livros, não é?

### **Sim, certamente que uns nem perto desse valor...**

Não é? Portanto isto por enquanto está destinado a um público específico com um segmento que têm mais hábitos de leitura e mais curiosidade e que está mais habituado às novas tecnologias e que tem possibilidades de... Que está habituado a gastar dinheiro em livros e que para tentar, também, eu, para além disso também dou aulas disto e não posso ir para lá sem saber do que estou a falar. O problema básico é saber se as editoras estão a trabalhar para este mercado, digamos que é um mercado novo... quer dizer já tem apesar de tudo alguns anos.... Chegou agora a Portugal. Mas, é um mercado relativamente recente e a adopção de estratégias de edição electrónicas, chamemos-lhe assim, implica uma série de mudanças de perspectivas, mudanças de actuação, que não sei se todas as editoras têm condições para dizer, se querem fazer ou se justifica neste momento fazer. Para isso precisava de ter dados, porque os livros têm que ser.... A introdução de tecnologias digitais alterou a cadeia normal de produção e distribuição de livros e... e isso tem de se reflectir na parte da organização das editoras, naquilo que eles fazem dentro de casa. E têm que, à partida, definir estratégias para... quando fazem determinado, ou quando decidem publicar determinada obra, se ela vai ser... por que canal a obra vai ser distribuída, se ela for pensada para um canal generalista, poderá ser vendida em hipermercado ou... não se justifica propriamente estar ... até porque os custos de armazenamento são elevados. Há sector em que praticamente não existem coisas em papel, como a edição científica, técnica, profissional e etc... mas o que se verifica é que mesmo em termos globais, o mercado da edição de ficheiros digitais, ou livros electrónicos, como queira chamá-los, representam ainda no máximo 4% em todos... por exemplo, nos Estados Unidos, nos outros países representam ainda menos. O que têm vindo... mas as tecnologias digitais

ensinou-se... quer dizer são perversos, são... ocupam... quer dizer não é só a edição que está ser atingida por isso, não é?

**Sim... está a ser um efeito transversal a muitos sectores, sem dúvida....**

O que acontece é que, por exemplo, onde a introdução de novas tecnologias têm proporcionado negócios sustentados, por exemplo, na venda de livros online, mas venda de livros físicos. A Amazon começou por vender livros físicos, hoje em dia vende quase tudo, desde sapatos, a música, ficheiros que têm livros para o Kindle, num circuito bastante... o circuito editorial até é bastante fechado. É evidentemente que em Portugal têm havido experiências não é? Essas experiências são sobretudo, eu penso que, na área digital em Portugal à condição online e electrónica, ainda se passam numa área significativa, que a maior área de expressão no mercado, que é a área de edição escolar, onde é inevitável que hoje em dia, os materiais vendidos ou traduzidos para o mercado educativo português, seja pelo menos uma mistura, tenham componentes físicos e componentes digitais e, portanto, com certeza que a Porto Editora, a Texto Editora que agora está no grupo Leya trabalhem nesta área. Algumas já há bastante tempo, e depois isso acaba por ter valências por se reflectir por lá. A Wook, que é uma livraria que também vende livros físicos, é da Porto Editora, assim como a Mediabooks é da Texto. Portanto são as duas maiores.

**Então na sua opinião, na área escolar faz mais sentido a edição online?**

Sim, faz todo o sentido, mas tem que se ver bem qual é o modelo de negócio que faz sentido. Quer dizer as novas tecnologias servem para pensar no negócio e não ao contrário, ou seja, quando uma pessoa está numa, por exemplo, numa empresa, numa editora universitária, como a Imprensa Universitária de Coimbra, que não há muita

tradição em Portugal, das universidades terem editoras próprias e quando têm são dois, três livros por ano. O que é preciso saber é que público se quer atingir, por exemplo, se olhar para os Estados Unidos, que as grandes editoras universitárias, a University Press, por aí fora, muitas delas limitam-se a editar para o universo dos seus alunos, digamos assim, outras editam para... editam obras científicas que têm a ver, que se destinam a um público mais geral, especializado... mas que tem a ver, digamos o *follow up* que a sua actividades principal que é universitário. Mas, em alguns casos, algumas delas, tentando aproveitar o nicho de mercado que outras editoras generalistas não cultivam muito, estão... portanto uma editora de poesia, muitas vezes tem a ver com a realidade da zona em que estão implantados, e portanto, agora face a isso há duas atitudes, basicamente, o que devem, o que uma editora dessas ou qualquer uma editora deve fazer é em função do público em que se dirige definir qual é o canal que vai utilizar privilegiadamente e em função desse canal vai definir como o produto, como a obra vai ser produzida e distribuída... e digamos que quando se trabalha para dentro, quando se trata de produzir manuais universitários, coisas desse género é muito mais vulgar, até porque possibilita edições com tiragens muitos menores, trabalhar com tecnologias como a impressão a pedido e coisas desse género que permitem um controlo *a priori*, portanto, fazer as tiragens e se for preciso mais, imprimir mais exemplares, do que propriamente fazer tiragens que depois acabam por ocupar espaço em armazém. Mas, isso também serve, o facto de se poder imprimir *on demand*, na sua forma mais completa mais articulada depende do facto de haver tecnologias digitais não é?

**Sim, sim...**

Antes disso, editar menos de 600 exemplares é uma irracionalidade económica, não tinha sentido. Hoje em dia, isso não é verdade e, portanto, as empresas universitárias

provavelmente estarão vocacionadas para uma mistura de publicação multicanais, em que conforme, se for para dentro da universidade vão utilizar, quer dizer iriam utilizar, se houvesse ou recorrer à tecnologia fora da universidade para evitar fazer edições mais pequenas e provavelmente até se algumas delas eventualmente em ficheiros electrónicos distribuídos para dentro do campo. Mas, se fizer edições, como por exemplo os Tesouros da Biblioteca Geral da Universidade de Coimbra, destina para os alunos, é uma obra de divulgação do património da Universidade de Coimbra que está numa biblioteca, que é uma das bibliotecas mais interessantes, mais importante do país e destina-se a um público bibliófilo, de bibliotecas públicas que, portanto, se interessam pelo livro antigo ou que gostam de ter livros muito bem produzidos, daí não... são ficheiros digitais, não é impressão a pedido que não conseguem competir com a qualidade que o *offset* oferece. Eu estou a antecipar-me de certeza... [risos].

**Não há problema alguma, esteja à vontade... No seu livro critica a posição de um autor que considera que quando surgir o verdadeiro livro electrónico que não haverá resistência...**

Sim, sim, por ele nesta altura já não haveriam livros impressos, eu não sou desta opinião. Mas, hoje em dia o que se considera o livro electrónico é parte de um pressuposto que é a existência de uma versão ou de uma criação, portanto uma versão no caso deste livro tem sido passado para... por exemplo, ser digitalizado e passar para o fluxo digital ou... livros que podem ser produzidos imediatamente online através das tecnologias que hoje existem, que depois implicam serem codificados necessitam uma linguagem de formatação e que começa o problema porque alguns defendem que a linguagem em que os livros devem ser codificados em ficheiro PDF e há quem defenda a existência de um standard chamado iPub, portanto um electrónico que é um standard

muito aberto, baseado em XML. Logo, são duas posições antagónicas. XML é uma linguagem que permite uma muito maior... digamos é o ficheiro ideal e foi para isso que ele foi pensado para produção de livros impressos. Ah... o XML é, digamos muito mais maleável e permite intervenções no ficheiro e transposições para outros formatos de uma maneira mais transparente e é normalmente aqui que começa o fluxo do livro electrónico, portanto, aquele que se destina a ser distribuído electronicamente, mesmo que no fim venha a ser impresso. Bom... e portanto temos um conteúdo digital, digitalizado que foi objecto de uma codificação, que transformou num ficheiro digital com determinadas características, esse ficheiro digital é arquivado numa caixa negra, digamos assim... e a partir daqui tem determinadas características, ou seja, vai precisar de um software de leitura porque ele só por si é virtual, ou seja, ele é um conjunto de bits, se não tiver maneira de o recuperar, não o pode ver...

**Sim, é necessário um e-reader...**

Sim... precisa de uma coisa que se chama software de leitura, ou seja, se fizer um ficheiro PDF, precisa do adobe reader, se não consegue ler, pode imprimi-lo mas se o quiser ver, se for para distribuição em computador, o computador precisa de ter um software, uma aplicação chamada PDF reader ou adobe reader porque é normalmente é feito em adobe, para ler isto, é, digamos a parte software da questão e é preciso que isto seja compatível com o sistema operativo do seu computador, ou seja, presumivelmente, haverá em teoria sistemas operativos que não possam ler o PDF. Suponho que o PDF é quase universal, dá para ler em todo o lado, mas se a partir do XML gerar, por exemplo, um ficheiro AZW, que é o formato em que é utilizado pelos livros destinados ao Kindle, da Amazon. Este formato entra num sistema de leitura que é o Kindle Reader que é uma mistura de software e hardware, isto é hardware, tem de ter um software para ler, se não

não lê, tem de ter um ficheiro de leitura de ficheiros digitais. E, por exemplo, este ficheiro só é lido nos Kindle's, só é lido em software proprietário da Amazon. A Amazon tenta, neste momento, fazer face à entrada da Apple e com o seu iPad, vai sair para a próxima semana, abrir um bocadinho mais e o que faz é utilizar aplicações... eu mostro-lhe... isto é um iPhone, por acaso, está com sorte que o tenho aqui. Já alguma vez mexeu num Kindle?

**Não, mexer ainda não, apenas vi.**

[Pausa, o entrevistado foi buscar o seu Kindle]

Isto é um Kindle 2, o que foi distribuído internacionalmente. Bom... até há pouco tempo... eu não sei se aqui apanhamos rede, isto está na zona de protecção das reservas do museu. Com tantas aplicações aqui não encontro aquela que quero. Consegue ver?

**Sim, consigo.**

O que a Amazon fez... até há pouco tempo o Kindle era isto... vamos lá ver se isto liga, se tem rede suficiente. Isto agora está a funcionar como um tipo de telefon... 9... 9 de Março, vais expirar, ok, tenho de saber quanto dinheiro tenho. Bom... isto não está lá grande coisa, mas eu o que faria era... não sei se está ver...

**Sim, pode ficar com ele assim, que vejo bem.**

Se isto tiver rede suficiente vai parar logo à loja, mas eu não sei... ah e isto é completamente impossível ser usado por mais alguém, não posso emprestar livros... é um sistema completamente fechado... e agora é como se estivesse na Amazon, posso... quer dizer não posso porque não está a dar....

**Pois, deve estar com muita pouca rede...**

Pronto... posso fazer uma pesquisa de qualquer coisa... de ficção, um romance qualquer... diga-me lá um autor que vocês na Relógio d'Água editem...

**Um autor? Bem não sei...**

Sim, um que tenham editado há pouco tempo...

**Hm... não tem autores portugueses pois não? Talvez... Lev Tolstói...**

Ainda não tem português, vai ter o Ruben Fonseca do Brasil e o Saramago, mas não tem mais, mas neste momento é fácil lá colocar... já está a procura do autor... bom, então encontra isto tudo. Neste momento, eu posso comprar, não é preciso colocar dados nenhuns porque eles utilizam os dados que tenho no Kindle. Eu posso comprar o *Essencial* ou o *Guerra e Paz* formatado para o Kindle e etc... Abre aqui, isto é exactamente como na Amazon, isto está muito demorado porque tem pouca rede... E pronto é só ir aqui ao *Buy*, isto custa três dólares, já com o IVA incluído e fazia *Buy* daqui a 30 segundos, teria o livro aqui descarregado. Pronto... agora vamos desligar. E vou mostrar-lhe livros que eu comprei, mas isto eram livros que foram formatados para o Kindle, ou seja, não podem comprá-los para o SonyReader, isto é um dos problemas complicados, mas ... ah... isto das coisas que coloco para aqui é por causa de um software chamado ProLibri que me permite fazer um formato *iPub* e meter aqui documentos de trabalho. Mas, o que eles aconselham é que nós mandemos para a Amazon para eles transformarem...

### **E o Kindle tem ligação ao computador? Por ligação USB ou algo parecido?**

Não, isto é completamente isolado, por exemplo, eu comprei este livro... vamos para a primeira página. Tem aqui os dados todos... o que eles fizeram foi uma aplicação que a Apple aceitou, mas não significa que continue a aceitar... Primeiro, fizeram esta aplicação para a Apple que é gratuita, onde eu tenho aqui... ou posso aceder aqui aos meus livros que comprei. Portanto, já não posso aceder aos documentos que lá pus. Pode aceder aqui aos livros que adquiri legitimamente através da Amazon... Ao aceder aos livros faz o *downcomputing*, ele estão a fazer o download do livro...

**Sim...**

Porque se não, não teria capacidade...

**Pois, era um excesso de memória.**

Pronto... assim posso aceder aos livros que comprei na Amazon no *iPhone*. E fez uma outra aplicação que já não depende da Apple, que é um software para ter este circuito, então a aplicação destes para o desktop, o computador. Pronto, então digamos que ele, dentro do circuito fechado que constitui os livros publicados pela Amazon, posso... tenho... permitem, o que lhes agradeço muito.

**Mas essas aplicações são recentes não são?**

Sim, de facto são. Foi quando eles perceberam que a Apple ia sair com... embora a Apple também tenha um circuito fechado... pronto... eu uso muito isto e outros que tenho, sobretudo porque produz documentos, coisas que eu tenho... que quero ler, não tenho tempo, estou aqui no computador o dia todo, não posso ler porque estou a trabalhar... mando para casa por e-mail... passo tudo para o Word, depois faço um

ficheiro PDF, transformo numa linguagem transparente que é o iPub, ou então envio para a Amazon para eles transformarem.

### **E envia-se por e-mail?**

Sim, sim... e pronto aqui tenho uma série de documentos que posso ler, sublinhar, mas não posso tirar depois isto daqui, não posso... as notas, as coisas todas, só as posso ler aqui, porque, por exemplo, vem na Apple, estas aplicações, eu tenho acesso a isso, por isso eu se fizesse... se eu tiver trabalhado os textos e tivesse posto sublinhado, ou se tiver postos notas, não posso estar no ambiente único, será o meu computador, lá posso ter os textos, não tem problema nenhum porque foram produzidos por mim. Mas, tenho de estar a olhar para aqui para ver onde sublinhei e coisas desse género. Pronto, isto dá uma ideia de que nós estamos num ambiente de concorrência, em relação ao livros electrónicos e que há uma série de operadores a trabalhar neste sector, em guerra, numa guerra terrível. Mas, voltando atrás, portanto, os livros electrónicos precisam de um conteúdo digital ou digitalizado sob a forma de um ficheiro codificado com eventualmente metadata e etc e depois precisa de um sistema de leitura, que é uma combinação de software e hardware que permita ler estes ficheiros. O facto de ter um ficheiro, num determinado formato, não significa que possa ser lido todas... em todos os computadores, nem em todos os dispositivos porque muitos deles têm formatos proprietários e quando não têm formatos proprietários, põe uma coisa chamada DRM, (Digital Rights Manegment), que é a gestão de direitos digitais para evitar a cópia e a pirataria, no fundo...

**Pois, eu li alguns um artigo que dá o PDF como não sendo uma codificação indicada para este tipo de dispositivos, por não ser muito seguro...**

Não... não tem a ver com segurança. O problema é que, veja o que acontece se eu colocar um PDF aqui no Kindle, a ver se encontro aqui um PDF feito por eles... quando faço um documento PDF ponho a letra a tamanho 26, ou assim... mas hei-de encontrar aqui... documentos que não posso passar... desculpe a demora, não preparei isto...

### **Não tem problema, tenho tempo...**

Estou à procura para ver o que acontece... provavelmente já os deitei fora porque não conseguia ler [risos]... [pausa] [mostra um ficheiro em PDF]

### **Pois, realmente é mesmo impossível de ler [risos]**

Exacto, este é um dos problemas e o problema também...

### **Mas... o Kindle não tem a ferramenta para aumentar o tamanho da letra?**

Tem... mas tem só três [aumenta o tamanho da letra] mas... continua assim... Eu ainda posso, ainda... prontos, isto é um feito por mim... por acaso... O PDF não se adapta à dimensão dos ecrãs, enquanto os ficheiros XML ou se não for tratado... eu não sei se tenho aqui algum PDF, porque ler um PDF aqui é uma verdadeira tragédia, normalmente, ponho no Sony porque está mais preparado. É evidente que este ficheiro em XML é muito mais maleável. Um editor a partir daqui pode até criar um ficheiro em PDF... Agora, o universo está longe de ter um standard, de ter standards... e uma das razões para não ter é porque há um standard de facto, quer dizer o PDF é um standard de facto, mas não há nenhuma norma internacional que diga que o PDF é um standard. Bom, standard de júrias, e aqui, porque estas guerras existem em outros sectores de entretenimento. Se é o Bluray, se é o fax, se é o VHS, a certa altura um ganha e pronto, acaba por impor um standard. Aqui, na edição isto é muito mais complexo, primeiro,

repare que eu estou a falar da Apple, Google... que não são agentes tradicionais da edição, portanto por um lado estão os editores que estão... que o negocio deles não é estar... não até agora estar a estudar ficheiros e a ver isso. Por outro lado há grandes empresas... mesmo a Amazon é recente no mercado, o que acontece é que neste momento, a edição atinge um grau de permeabilidade que tem a ver com que as suas decisões são muitas vezes influenciadas por empresas que não têm nada a ver com a edição. A Sony não tem a ver com a edição, nunca teve... a Google era um motor de pesquisa, a Apple fazia computadores, por aí fora, pronto...

**Sim, já li muito sobre isso, são empresas de fora da edição que estão a impor este avanço tecnológico...**

Sim, e isso é um mau sinal para os editores, é sinal de que estão dependentes, mas ... Mas, hoje e dia, há empresas gigantescas da mesma dimensão das maiores empresas da edição, tem havido guerras imensas. Achet em França e a Amazon. E, hoje em dia, há uma guerra terrível entre a Maximilian e mais não sei quem, porque não quer os seus livros em formato electrónico, sejam vendidos a preço que a Amazon quer dar. E, portanto... e o mesmo vai acontecer com a Apple, que para ser simpática, disse que ia fazer... para tentar ganhar o mercado, um mercado que ainda está numa fase muito frágil e disseram sim senhora, vamos vender mais caro. Mas, eu estou convencido que não, que isso é uma espécie de isco, até porque a Amazon o que está a fazer, é a seguir o modelo de negócio que a Apple seguiu com o iTunes. Cada música a 0,99 dólares e cada álbum a 9,99 dólares, portanto a Amazon quer vender livros electrónicos a 9,99. O que para os autores tem coisas boas e coisas más porque se vendem muito mesmo que ganhe menos é como o preço dos livros de bolso, mas se não vender os seus royalties

são inexistentes. E, para os editores começa a ter uma margem muito apertada de lucro de edição.

**Então com este estilo de negócio, apenas a Amazon fica a ganhar?**

Não... Neste momento até a Amazon está a perder porque está a vender abaixo daquilo que compra, fica a perder dinheiro. O que a Amazon quer é vender os títulos. Mas, é porque o mercado é muito pequeno, se o mercado crescer já pode ganhar dos dois lados. Neste momento, as coisas estão a posicionar-se, há uma guerra de posições para ver quem é que vai ocupar as posições e não é garantido que as posições venham a ser ocupadas pelas empresas tradicionais da edição, portanto há uma grande curiosidade que leva a que não só as editoras que pertençam a grupos multimédia como há muitas empresas que vêm da área da computação que estão a trabalhar aqui, mesmo a tinta electrónica, o sistema existente no Kindle, é tudo feito no extremo Oriente, quer dizer... na China, na Coreia, no Japão. Até aí se está a haver deslocações no mercado, as coisas que normalmente eram controladas pelos americanos e hoje em dia quem está a trabalhar no desenvolvimento da maioria destas novas tecnologias, estes ecrãs... são fabricados normalmente na Índia ou naqueles países por ai, nem sei [risos].

**Sim, é tudo por ali [risos]**

Exacto, tudo por ali. [risos] Não é que estão todos a trabalhar e muitas vezes não se sabe se a Samsung está a fazer na fábrica aqui ou acolá. E, portanto... depois há o segmento que as coisas estão mais ou menos consolidadas no mercado do livro, por exemplo, na edição científica pura, haver... se quiser comprar para ... normalmente trabalha não com consumidores financeiros mas com bibliotecas, instituições e etc. Se quiser comprar a uma de tudo esses registos científicos, por exemplo, na área da

medicina vai ter de ir àquelas que são na realidade, as grandes editoras mundiais, não é? Como por exemplo a Thompson e depois na área da edição profissional, como a Macro Hill e etc. E, a maior parte das vezes só produzem em formato electrónico, e muito mais caro e com muitas mais restrições, mas aí está o mercado consolidado, aliás digamos que é um mercado, um segmento de mercado do livro onde há muito mais retorno de investimento, neste momento. Só que é um mercado que quem lá está está e quem não está, já não vai estar porque está completamente... por exemplo, os custos que as empresas tinham, já tinham essas revistas em papel e fizeram investimentos gigantescos para os transferir para o formato digital e que agora têm uma posição bastante confortável, as barreiras à entrada são enormes. Por um lado, eles têm uma tradição e uma posição no mercado que vem desde há muitos anos e depois o que eles fizeram foi transformar, digitalizar, todas as revistas que produziam e transformar naquilo numa base de dados, onde se pesquisa por artigo ou por autor mas, eles aproveitaram isso para vender ainda mais caro [risos]. Infelizmente não chegou ainda completamente a esta área, onde eu trabalho que é a biblioteca, por isso não sabia o que fazer, tive de deixar de assinar algumas porque há aumentos de custos que vão aos duzentos e trezentos por cento. Pessoas que tinham as suas assinaturas de uma revista, de repente tem de se perguntar se têm possibilidade de continuar a comprar em formato electrónico. Ora, mesmo que ainda esteja numa fase de transição mas, a tendência é para acabar. Isto é mesmo uma fase de transição. A distribuição electrónica tem para as editoras enormes vantagens, é evidente que tem investimentos iniciais que são significativos mas, depois não tem custos de armazenamento, não tem custos de devoluções, não tem custos de distribuição. Cada nova cópia não custa quase dinheiro nenhum. Põe à distância em qualquer lado, portanto é o ideal para que... se as pessoas quisessem ler... mas, é claro que é evidente que nas zonas científicas, as pessoas estão muito habituadas a trabalhar

em computador, mesmo em ambiente cooperativo e a lidar a distância com outros cientistas que estão a trabalhar na mesma zona, por isso é um mercado à parte. No mercado profissional, no mercado, por exemplo... isto não é explicitamente edição tal como nós a entendemos mas, um dos negócios mais lucrativos é certamente. A difusão da informação em tempo real de informação financeira, por exemplo, a Pull System. Depois há as bases de dados jurídicas, ninguém pode hoje em dia passar sem ir a um escritório de advocacia, sem ter os diários da república digitalizados. Aqui, porque na América o sistema jurídico é relativamente diferente. Tem de ter uma base de acesso, uma base como o Lexis-Nexis, porque eles têm essa base de dados que é caríssima, e é uma assinatura, as pessoas nem sequer... aquilo é uma licença de utilização, não é nosso. Tem toda a jurisprudência que é utilizada nos julgamentos, não é? Porque há sempre um caso num estado que já foi julgado semelhante e que pode servir de jurisprudência, não é como nós. E, portanto, esses são os mercados em que está consolidado, não um mercado generalista. Tem havido dificuldade em convencer as pessoas a ler em dispositivos electrónicos, tanto que cerca de um milhão de livros publicados editados no mundo inteiro, mais de noventa e cinco por cento são pela forma de impresso, embora o fluxo digital que levou a essa impressão seja já, na maioria dos casos, completamente como fluxo digital, entra o ficheiro, é tratado em Quark Express... é paginado, tudo sob forma digital...

**Sim... e quais são os motivos que levam as pessoas a apresentar resistência à utilização de e-readers?**

As pessoas têm alguma resistência porque se ler o meu último livro... Digamos, que o livro electrónico tem determinadas características, umas de qualidade, outras nem por isso... de qualquer modo é diferente de ler em papel. Algumas delas acrescentam

valor ou antes... torna o livro mais... com valor acrescentado em relação à sua versão impressa, digamos que pode-se fazer pesquisa muito rapidamente. Se tiver um livro num dispositivo multifunções pode fazer pesquisas logo na internet, pode anotar e enviar essas anotações, pode ir fazendo um livro, pode alterar coisas no livro, pode andar com vários livros ao mesmo tempo, enfim... por aí fora. A distribuição do livro é mais rápida... Agora, digamos que para quem tem que ter uma actividade profissional ou científica há enormes vantagens em aceder bases de dados online, onde se encontra todas as revistas de uma determinada área em que se trabalha. Agora se quiser ler o Tolstói que vantagens lhe traz? Um dispositivo destes?

### **Sinceramente... não sei...**

Ah... é que enquanto o leitor não sentir que investir num aparelho, que é uma coisa que o livro nunca precisou, ao contrário do cinema, ao contrário da música que sempre exigiu aparelhos de leitura, para ouvir um CD-Rom já sabe que tem que ter um leitor de CD's, para ver um filme tem que ter um leitor de DVD, antes disso tinha que ter uma grafonola ou uma coisa qualquer... O livro nunca precisou nenhum meio de intermediação tecnológico, chega a aqui e lê! Com o livro electrónico não é assim, precisa de ter estas coisas, um computador, um telefone... quer dizer... Bom, isto é uma mudança, começa nos hábitos das pessoas, é uma mudança no título de leitura, as pessoas não lêem aqui da mesma forma. Isto, embora, as novas tecnologias de papel e tinta electrónica sejam menos cansativas do que ler no ecrã LCD, não tem o grau de resolução que permite este contraste que tem o livro. Se fizer uma impressão de um impressora digital, um ficheiro PDF bem feito, ele sai com seiscentos pontos por polegada, num ecrã destes se tiver cento e sessenta é uma sorte. O que quer dizer que é mais cansativo e lê-se mais devagar, portanto é mais adequado para trabalhar com

leitura intensiva. É impossível, quando se está a ler um romance, não quer se atrapalhado por “acabou a bateria” [risos]. As baterias acabam-se não é? Acabam-se.

**Claro, claro. Como todos os aparelhos electrónicos [risos]**

Sim, e depois... que vantagem tem... a vantagem presumível de não poder andar com vários livros ao mesmo tempo, sem pesar muito. E se uma pessoa lê vários livros ao mesmo tempo, provavelmente compra um leitor destes. Já está ao nível... hábitos de leitura que normalmente corresponde a maiores rendimentos e etc, por aí fora. Para pessoas que o mercado português tem, fracos hábitos de leitura, que gastam pouco em livros por ano, porque vão gastar só no aparelho que lhes permite ler livros o que não gastam por ano em livros. A não ser que tenham uma vantagem muito grande. É um investimento que da mesma maneira comprar um leitor de filmes, uma coisa que permita ver filmes na televisão, é um investimento. Pronto, aí as pessoas percebem que é um investimento que sempre foi, para ver filmes em casa sempre foi preciso um aparelho. Hoje em dia, para além de tudo, os modelos de negócio são todos que há na edição electrónica... são tantos, os formatos são tantos, que as pessoas não sabem bem o que hão-de comprar. Provavelmente, muitas estão à espera que o mercado se decida. É impossível ter uma noção das coisas. A quantidade de aparelhos que são apresentados, uns com versões novas de tinta electrónica, outros com pixel, outros com uma mistura de dois ecrãs, com LCD e com tinta electrónica, outros destinados a ler livros e outros com multifunções. A certa altura diz-se e agora o que faço? É quase preciso tirar um curso para saber o que lhe convém! Eu dou aulas disto, eu monitorizo quotidianamente, eu escrevo sobre isto, portanto eu oriento-me aqui mas, utilizo muito mais como um instrumento de trabalho do que propriamente para ler um romance, confesso... enquanto estou a espera para ser atendido no dentista ou assim, vou lendo coisas... e portanto, são

leituras que não exigem uma sequência, não precisam de ser seguidas não é? E muitas vezes trabalho com uma versão electrónica e com uma versão impressa, quando estou a escrever, muitas vezes gasto mais dinheiro a escrever do que alguma vez poderei ganhar na edição, porque acabo por comprar, por exemplo, este último tema revistas de especialidade e não sei quê e por isso eu assinei para ter acesso a artigos dos anos oitenta, tive que assinar a Harvard Business Review, que me dava acesso à base de dados dos números antigos digitalizados e portanto mas, em muitos casos eu compro a edição impressa para uma primeira leitura e para trabalhar, trabalho com a versão digital, porque quero fazer corta e cola e é mais fácil traduzir imediatamente... eu não posso editar um livro em português com bocados em francês, em italiano e etc... portanto, tem dicionários incorporados, é um instrumento de trabalho, aí facilita-me imenso a vida. É muito mais rápido do que estar a digitar aquilo que está no livro mas, nunca me ocorreria ler um romance num ecrã destes... e depois existe o problema em citar, porque como pode mudar o tipo da letra, o tamanho da fonte, a certa altura ninguém consegue encontrar a página, não tem sentido a citação. Não pode citar, põe o documento ao lado e as pessoas procuram... porque se aumentar, se vir mal, como é o meu caso, tenho tendência para colocar tudo grande para ler mais depressa, para cansar menos a vista e portanto, se for a um ficheiro que se ajusta a tamanho do letra e acontece que, a certa altura, a minha página já não corresponde à página que a outra pessoa está a ver numa fonte mais pequena. Portanto... o que interessa é que não é por haver tecnologias que as coisas são aceites, as tecnologias podem ser perfeitas mas, o certo é que as pessoas estejam... lhes atribuem valor, que as pessoas estejam convencidas que se justifica, no caso delas, e que traz um valor acrescentado para a sua vida ou para o seu divertimento, adquirir um leitor e adquirir, porque depois tem de adquirir, comprar à mesma os livros. Bom... e tirando a guerra de preços que existe

neste momento à volta de quanto deve custar um livro electrónico. As pessoas neste momento não estão muito... quer dizer, nós estamos com doze anos de edição online, passámos dos 4% mas mesmo assim subiu muito... pelo menos no mercado americano mas, se lhe disser que o SonyReader, por exemplo em França, vendeu quinze mil exemplares e no mundo inteiro parece que vendem trezentos mil. Da Amazon, não sei porque eles dizem que venderam centenas de milhar mas... não dizem quanto...

**Eu li um artigo sobre isso, que a Amazon não divulgou os números concretos...**

Eu... eu duvido, permito-me a duvidar, tenho esse direito não é?

**Pois, dizem mas não há informações concretas e afirmam que no Natal aumentaram as vendas...**

Pois...mas estar a dar Kindles às pessoas não é propriamente... quer dizer são sessenta contos na moeda antiga, não é uma prenda que se dê a tua a gente. Mas isso sou eu... não me ocorre estar a dar trezentos euros no natal... Mas... para mais que evolua a tecnologia, enquanto as pessoas não sentirem um modelo de negócio, que haja uma estabilização do mercado, que haja uma clarificação do mercado e que elas têm a vantagem... eu também não encontro razões para não comprarem... Agora isto não quer dizer que as pessoas não devam trabalhar em fluxo digital, ou seja, mesmo para uma coisa que está a evoluir rapidamente é a impressão a pedido, as pessoas precisam de ter um ficheiro digital porque senão não podem fazer impressão a pedido e portanto há determinado grupo de competências que as editoras têm que ter, com ajuda exterior ou não, que é quando tratam um original, fazer um ficheiro digital porque depois pode ser

utilizado para imprimir um livro para eventualmente distribuir o livro e entrar no mercado *print on demand* que eu acho que se vai desenvolver mais depressa...

**Eu antes de ler o seu livro, nunca tinha ouvido falar da impressão a pedido...**

Pois, mas eu não percebo porque é que as editoras não utilizam mais ... porque é evidente que um livro impresso a pedido não tem... ainda... provavelmente a mesma a qualidade que tem um livro impresso em offset, mas o que é certo é que já se compram muitos livros a pedido, sem nos darmos conta disso, ou seja, quando vai à Amazon e compra um livro, não sabe se o livro existe neste momento ou se está em ficheiro digital e vai ser produzido a partir do seu pedido... não sabe... e muitas vezes é isso que acontece. E hoje em dia há firmas, inclusivamente em Portugal, que já trabalham nisso. Há aqui ao lado uma firma de grande dimensão, aqui ao lado em Espanha, que é a Publidisa, em que o modelo de negócio é trabalhar para as editoras e está instalada em Portugal.

**Nesta evolução no sector editorial, qual será a posição da impressão a pedido?**

Eu penso que é uma ferramenta que as pessoas podem utilizar em relação a determinadas obras, cuja venda não seja previsivelmente muito significativa e que tem a vantagem de... num mercado como o nosso, que não é dado a grandes sucessos, Bestsellers, ir podendo produzindo os livros à medida que eles vão sendo pedidos. Portanto, evita-se tiragens muito elevadas, mas ao mesmo tempo não perdendo o mercado. É evidente que há um número mínimo que é preciso fazer para que esteja presente nas livrarias e, porque senão as pessoas quase nem sabem que ele existe. Se as pessoas começarem a vulgarizar as livrarias online, na verdade têm ali a montra e não sabem se o livro está por trás ou não. É evidente que isto está em constante mudança,

hoje em dia, provavelmente coisas que exigiam economia e coisas do género, já não é mais aconselhável, mas para coisas que as pessoas valorizam mais o conteúdo do que propriamente uma apresentação requintada. Há a necessidade de se verificar se se justifica, por exemplo, têm se de verificar se se justifica fazer, por exemplo, 50 exemplares ou fazer 20. Se se iniciar o processo depois ele não tem qualquer custo, tirar mais um... são só os custos do papel porque está lá o ficheiro, o custo é tirar o primeiro...

**Na revista Ler, Francisco José Viegas afirmou que se continuarmos a este ritmo, que em 2018 estaremos todos a clicar páginas e não a folheá-las... Acha que isso irá acontecer?**

Não... porquê em 2018? E não antes? O que se passa em especial em 2018? Oiça... fazer previsões não é comigo, pode ser mais cedo, pode ser mais tarde... as mesmas tecnologias que permitem fazer livros electrónicos permitem fazer cada vez mais facilmente livros impressos. Portanto... e fazer *self-publishing*, um dos grandes mercados em crescimento nos Estados Unidos, o que leva a que haja cada vez mais livros impressos é, por exemplo, as pessoas que fazem auto-publicação. Há empresas como a lulu.com e etc que de facto... e há muitas pessoas que estão dispostas a pagar para ver o seu livro editado, até porque cada vez é mais barato. A Lulu é uma empresa que faz tudo, as pessoas até podem escolher... o livro pode ser quase construído pelas pessoas e depois têm uma loja!

**Sim, aqui em Portugal também já existe a Sítio do Livro e a Bubok, que fazem auto-publicação...**

Eu acho que vai haver uma mescla de modelos de negócio, de canais e o que é preciso é as pessoas, à partida, saberem qual é o canal que querem. E claro que se o

cliente tiver uma grande oferta variável... eu posso comprar este livro, posso fazer impressão a pedido porque hoje em dia em dez minutos já se tem um livro, mesmo que o livro não esteja impresso. Se tiver acesso a livros, se puder escolher capa dura ou capa mole, ou se puder comprar um livro normal... o que eu acho, é que se por um lado há segmentos que vão exigir... As pessoas dizem... o problema é que os autores estão baralhados, não sabem bem o que devem fazer e eu compreendo porque não é fácil, por um lado têm uma oferta, por outro lado não têm bem a noção de qual vai ser a dimensão do mercado, por outro lado têm a noção de que se não entrarem agora, depois se o mercado se fazer valer vai ser muito mais caro e provavelmente haverá barreiras à entrada e por isso, estão eles próprios numa situação algo que expectante, mas eu não tenho dúvidas de que... as pessoas podem não entrar no livro, nem vejo que em alguns casos se justifique andar a produzir os livros electrónicos. Mas, ter o fluxo de trabalho preparado para que esteja preparado para essa eventualidade... agora se vão fazer sozinhos, se vão fazer em associação como outras editoras porque tem custos óbvios.

### **Então na sua opinião as editoras devem pensar no que fará mais sentido...**

As editoras têm uma infra-estrutura, hoje em dia têm que ter, incorporadas as novas tecnologias digitais e essa infra-estrutura tem que ser suficientemente flexível, não pode ser rija, de maneira a que dessa infra-estrutura, desse fluxo de trabalho digital possa resultar uma série de outputs, completamente diferente. Mas tem por base esse fluxo de trabalho, eu digo isso porque provavelmente, para usar as palavras do Francisco, talvez seja em 2018... mas até lá, a editora está preparada e até lá tem vantagens em renunciar ou quase trabalhar sem ser em fluxo digital, porque, por exemplo, se quiser trabalhar em *print on demand*, então vai ter que pagar para transferir o ficheiro em ficheiros digitais. É melhor começar logo no início com um ficheiro maleável, flexível... um ficheiro que

dê para diversas situações, entende? Isso para mim é mais importante do que, neste momento, as pessoas estejam preparadas para a situação... irem-se preparando para a situação sobretudo num mercado como o nosso que a procura de livros electrónicos é irrelevante. Dá um certo tempo para que as pessoas se preparem e também monitorizando...

Bem, peço imensa, desculpa mas, tenho de terminar a entrevista, caso queira marcar para outro dia para terminarmos esteja à vontade.

**Não, não penso que haverá necessidade, já me deu muitas informações para trabalhar. Muito obrigada pelo seu tempo.**

Não tem de agradecer, caso precise de mais alguma coisa, tem o meu contacto electrónico.

ANEXO 5 – ANÁLISE DE CONTEÚDO DA ENTREVISTA A  
JOSÉ AFONSO FURTADO

Categoria	Indicadores	Unidades de registo	%
A introdução das novas tecnologias na edição	Proporcionou o negócio de venda de livros físicos através da Internet	“...O que acontece é que, por exemplo, onde a introdução de novas tecnologias têm proporcionado negócios sustentados, por exemplo, na venda de livros online, mas venda de livros físicos. A Amazon começou por vender livros físicos, hoje em dia vende quase tudo, desde sapatos, a música, ficheiros que têm livros para o Kindle, num circuito bastante... o circuito editorial até é bastante fechado...”	1

	<p>Em Portugal existem experiências de utilizar as novas tecnologias para vender livros físicos da Internet, como por exemplo, a Wook e a Mediabooks</p>	<p>“...É evidentemente que em Portugal têm havido experiências não é?...” ”... Algumas já há bastante tempo, e depois isso acaba por ter valências por se reflectir por lá. A Wook, que é uma livraria que também vende livros físicos, é da Porto Editora, assim como a Mediabooks é da Texto. Portanto são as duas maiores....”</p>	<p>1</p>
--	--	---	----------

	<p>É necessário um modelo de negócio que faça sentido, as novas tecnologias servem para pensar no negócio</p>	<p>“...Sim, faz todo o sentido, mas tem que se ver bem qual é o modelo de negócio que faz sentido. Quer dizer as novas tecnologias servem para pensar no negócio e não ao contrário, ou seja, quando uma pessoa está numa, por exemplo, numa empresa, numa editora universitária, como a Imprensa Universitária de Coimbra, que não há muita tradição em Portugal, das universidades terem editoras próprias e quando têm são dois, três livros por ano. O que é preciso saber é que público se quer atingir, por exemplo, se olhar para os Estados Unidos, que as grandes editoras universitárias, a University Press, por aí fora, muitas delas limitam-se a editar para o universo dos seus alunos, digamos assim, outras editam para... editam obras científicas que têm a ver, que se destinam a um público mais geral, especializado... mas que tem a ver, digamos o <i>follow up</i> que a sua actividades principal que é universitário. Mas, em alguns casos, algumas delas, tentando aproveitar o nicho de mercado que outras editoras generalistas não cultivam muito, estão... portanto uma editora de poesia, muitas vezes tem a ver com a realidade da zona em que estão implantados, e portanto, agora face a isso há duas atitudes, basicamente, o que devem, o que uma editora dessas ou qualquer uma editora deve fazer é em função do público em que de dirige definir qual é o canal que vai utilizar privilegiadamente e em função desse canal vai definir como o produto, como a obra vai ser produzida e distribuída... e digamos que quando se trabalha para dentro, quando se trata de produzir manuais universitários, coisas desse género é muito mais vulgar, até porque possibilita edições com tiragens muitos menores, trabalhar com tecnologias como a impressão a pedido e coisas desse género que permitem um controlo a <i>anteriori</i>, portanto, fazer as tiragens e se for preciso mais, imprimir mais exemplares, do que propriamente fazer tiragens que depois acabam por ocupar espaço em armazém. Mas, isso também serve, o facto de se poder imprimir <i>on demand</i>, na sua forma mais completa mais articulada depende do facto de haver tecnologias digitais não é?...”</p>	<p>2</p>
--	---	--	----------

		<p>“...Antes disso, editar menos de 600 exemplares é uma irracionalidade económica, não tinha sentido. Hoje em dia, isso não é verdade e, portanto, as empresas universitárias provavelmente estarão vocacionadas para uma mistura de publicação multicanais, em que conforme, se for para dentro da universidade vão utilizar, quer dizer iriam utilizar, se houvesse ou recorrer à tecnologia fora da universidade para evitar fazer edições mais pequenas e provavelmente até se algumas delas eventualmente em ficheiros electrónicos distribuídos para dentro do campo. Mas, se fizer edições, como por exemplo os Tesouros da Biblioteca Geral da Universidade de Coimbra, destina para os alunos, é uma obra de divulgação do património da Universidade de Coimbra que está numa biblioteca, que é uma das bibliotecas mais interessantes, mais importante do país e destina-se a um público bibliófilo, de bibliotecas públicas que, portanto, se interessam pelo livro antigo ou que gostam de ter livros muito bem produzidos, daí não... são ficheiros digitais, não é impressão a pedido que não conseguem competir com a qualidade que o <i>offset</i> oferece. Eu estou a antecipar-me de certeza...”</p>	
Edição Online	A edição Online consiste na edição de livros em suporte electrónico	<p>“...aliás, antes é preciso saber do que se está a falar porque os termos são entendidos, por vezes, de maneiras diferentes pelas pessoas, livros electrónicos ou edição electrónica ou edição online. Mas, digamos que são livros em suporte electrónico...”</p>	1
	Nos últimos dez anos muito pouco mudou, mas já se utilizavam os CD-ROM's e as disquetes como meio de divulgar obras literárias	<p>“...Muito pouco, muito pouco. Em 2000, era praticamente inexistente...”  “...Sim, evidentemente, que em 2000 já se utilizavam CD-ROM's como meio, ou disquetes mesmo, que é uma coisa que já ninguém sabe o que é, como meio de divulgar obras literárias, isso está fora de causa. Mas por exemplo, os primeiros leitores, os primeiros dispositivos para a leitura de livros electrónicos, que chamamos de e-books readers, que é este... é de 1998...”</p>	2

	<p>Está a acontecer uma luta de posições, visto que a edição online está a ser liderada por empresas que não são agentes tradicionais da edição</p>	<p>“...Aqui, na edição isto é muito mais complexo, primeiro, repare que eu estou a falar da Apple, Google... que não são agentes tradicionais da edição, portanto por um lado estão os editores que estão... que o negócio deles não é estar... não até agora estar a estudar ficheiros e a ver isso. Por outro lado há grandes empresas... mesmo a Amazon é recente no mercado, o que acontece é que neste momento, a edição atinge um grau de permeabilidade que tem a ver com que as suas decisões são muitas vezes influenciadas por empresas que não têm nada a ver com a edição. A Sony não tem a ver com a edição, nunca teve... a Google era um motor de pesquisa, a Apple fazia computadores, por aí fora, pronto...”</p> <p>“...Sim, e isso é um mau sinal para os editores, é sinal de que estão dependentes, mas ... Mas, hoje e dia, há empresas gigantescas da mesma dimensão das maiores empresas da edição, tem havido guerras imensas. Achet em França e a Amazon. E, hoje em dia, há uma guerra terrível entre a Maximilian e mais não sei quem, porque não quer os seus livros em formato electrónico, sejam vendidos a preço que a Amazon quer dar. E, portanto... e o mesmo vai acontecer com a Apple, que para ser simpática, disse que ia fazer... para tentar ganhar o mercado, um mercado que ainda está numa fase muito frágil e disseram sim senhora, vamos vender mais caro. Mas, eu estou convencido que não, que isso é uma espécie de isco, até porque a Amazon o que está a fazer, é a seguir o modelo de negócio que a Apple seguiu com o iTunes. Cada música a 0,99 dólares e cada álbum a 9,99 dólares, portanto a Amazon quer vender livros electrónicos a 9,99. O que para os autores tem coisas boas e coisas más porque se vendem muito mesmo que ganhe menos é como o preço dos livros de bolso, mas se não vender os seus royalties são inexistentes. E, para os editores começa a ter uma</p>	<p>4</p>
--	---	---	----------

		<p>margem muito apertada de lucro de edição...”</p> <p>“...Neste momento, as coisas estão a posicionar-se, há uma guerra de posições para ver quem é que vai ocupar as posições e não é garantido que as posições venham a ser ocupadas pelas empresas tradicionais da edição, portanto há uma grande curiosidade que leva a que não só as editoras que pertençam a grupos multimédia como há muitas empresas que vêm da área da computação que estão a trabalhar aqui, mesmo a tinta electrónica, o sistema existente no Kindle, é tudo feito no extremo Oriente, quer dizer... na China, na Coreia, no Japão. Até aí se está a haver deslocações no mercado, as coisas que normalmente eram controladas pelos americanos e hoje em dia quem está a trabalhar no desenvolvimento da maioria destas novas tecnologias, estes ecrãs... são fabricados normalmente na Índia ou naqueles países por aí, nem sei...”</p> <p>“...Portanto... e... por outro lado, o mercado está em grande evolução, ainda por cima neste momento... e com o mercado com constantes compras e vendas com fusões e aquisições com grau de concentração como nunca teve.... Ah... com um mercado internacional volátil, com uma crise financeira, desde há dois anos... e por lado, com saltos em frente muito rápido na área das novas tecnologias. É muito difícil tentar perceber, por aquilo que nós sabemos... que nós sentimos ao falar com alguns editores ou por falar com alguns observadores do meio ou por facto de olhar par o mercado desde há 27 anos... desde 1984... ou... sim, sim [risos], Mas, algumas coisas não posso afirmar, é um <i>feeling</i> não é?...”</p>	
	<p>A Amazon tem utilizado um modelo de negócio com a intenção de vender títulos</p>	<p>“...Não... Neste momento até a Amazon está a perder porque está a vender abaixo daquilo que compra, fica a perder dinheiro. O que a Amazon quer é vender os títulos. Mas, é porque o mercado é muito pequeno, se o mercado crescer já pode ganhar dos dois lados...”</p>	<p>1</p>

	<p>A edição online está consolidada na edição científica e na edição profissional, onde existe mais retorno de investimento</p>	<p>“...Exacto, tudo por ali. [risos] Não é que estão todos a trabalhar e muitas vezes não se sabe se a Samsung está a fazer na fábrica aqui ou acolá. E, portanto... depois há o segmento que as coisas estão mais ou menos consolidadas no mercado do livro, por exemplo, na edição científica pura, haver... se quiser comprar para ... normalmente trabalha não com consumidores financeiros mas com bibliotecas, instituições e etc. Se quiser comprar a uma de tudo esses registos científicos, por exemplo, na área da medicina vai ter de ir àquelas que são na realidade, as grandes editoras mundiais, não é? Como por exemplo a Thompson e depois na área da edição profissional, como a Macro Hill e etc. E, a maior parte das vezes só produzem em formato electrónico, e muito mais caro e com muitas mais restrições, mas aí está o mercado consolidado, aliás digamos que é um mercado, um segmento de mercado do livro onde há muito mais retorno de investimento, neste momento. Só que é um mercado que quem lá está está e quem não está, já não vai estar porque está completamente... por exemplo, os custos que as empresas tinham, já tinham essas revistas em papel e fizeram investimentos gigantescos para os transferir para o formato digital e que agora têm uma posição bastante confortável, as barreiras à entrada são enormes. Por um lado, eles têm uma tradição e uma posição no mercado que vem desde há muitos anos e depois o que eles fizeram foi transformar, digitalizar, todas as revistas que produziam e transformar naquilo numa base de dados, onde se pesquisa por artigo ou por autor mas, eles aproveitaram isso para vender ainda mais caro [risos]. Infelizmente não chegou ainda completamente a esta área, onde eu trabalho que é a biblioteca, por isso não sabia o que fazer, tive de deixar de assinar algumas porque há aumentos de custos que vão aos duzentos e trezentos por cento. Pessoas que tinham as suas assinaturas de uma revista, de</p>	<p>3</p>
--	---	---	----------

		<p>repente tem de se perguntar se têm possibilidade de continuar a comprar em formato electrónico. Ora, mesmo que ainda esteja numa fase de transição mas, a tendência é para acabar. Isto é mesmo uma fase de transição...”</p> <p>“...mas, é claro que é evidente que nas zonas científicas, as pessoas estão muito habituadas a trabalhar em computador, mesmo em ambiente cooperativo e a lidar a distância com outros cientistas que estão a trabalhar na mesma zona, por isso é um mercado à parte...”</p> <p>“...No mercado profissional, no mercado, por exemplo... isto não é explicitamente edição tal como nós a entendemos mas, um dos negócios mais lucrativos é certamente. A difusão da informação em tempo real de informação financeira, por exemplo, a Pull System. Depois há as bases de dados jurídicas, ninguém pode hoje em dia passar sem ir a um escritório de advocacia, sem ter os diários da república digitalizados. Aqui, porque na América o sistema jurídico é relativamente diferente. Tem de ter uma base de acesso, uma base como o Lexis-Nexis, porque eles têm essa base de dados que é caríssima, e é uma assinatura, as pessoas nem sequer... aquilo é uma licença de utilização, não é nosso. Tem toda a jurisprudência que é utilizada nos julgamentos, não é? Porque há sempre um caso num estado que já foi julgado semelhante e que pode servir de jurisprudência, não é como nós. E, portanto, esses são os mercados em que está consolidado, não um mercado generalista...”</p>	
	<p>A distribuição electrónica apresenta grandes vantagens para as editoras</p>	<p>“...A distribuição electrónica tem para as editoras enormes vantagens, é evidente que tem investimentos iniciais que são significativos mas, depois não tem custos de armazenamento, não tem custos de devoluções, não tem custos de distribuição. Cada nova cópia não custa quase dinheiro nenhum. Põe à distância em qualquer lado, portanto é o ideal para que... se as pessoas quisessem ler...”</p>	<p>1</p>

Edição Online em Portugal	<p>È um mercado novo e implica mudanças de perspectivas e mudanças de actuação da parte da Editoras</p>	<p>“... O problema básico é saber se as editoras estão a trabalhar para este mercado, digamos que é um mercado novo... quer dizer já tem apesar de tudo alguns anos.... Chegou agora a Portugal. Mas, é um mercado relativamente recente e a adopção de estratégias de edição electrónicas, chamemos-lhe assim, implica uma série de mudanças de perspectivas, mudanças de actuação, que não sei se todas as editoras têm condições para dizer, se querem fazer ou se justifica neste momento fazer. Para isso precisava de ter dados, porque os livros têm que ser....”</p>	1
	<p>Existe uma sensibilidade que envolve os interessados nesta área</p>	<p>“...Eu tenho, normalmente, a preocupação de evitar falar muito sobre o mercado em Portugal... Por três razões, primeiro porque eu fui responsável pelo sector, pela política do livro no Ministério da Cultura, fui Presidente do Instituto do Livro e Leitura durante cinco anos, meados de 1991 e na altura foi lançada a rede leitura pública pelas bibliotecas nacionais. Bom... nessa altura, fiquei a conhecer, como é natural, muitos editores, muitas casas editoras algumas que já desapareceram, outros já morreram... Foi possível estabelecer relações mais fáceis ou outras mais difíceis e portanto conheço bem a sensibilidade do sector e portanto, não me interessa... Quer dizer que quando publico um livro, em vez de discutir coisas, as perspectivas que defendo, ter polémicas em todo o lado porque a editora tal não foi bem tratada ou...”</p>	1
	<p>Não existem dados suficientes sobre a edição em Portugal</p>	<p>“...Segundo, porque nós não temos dados sobre a edição em Portugal. Portanto, ao contrário ao que acontece em outros países, não existe estatística praticamente... já nessa altura, não sei se havia, acho que coincide com a altura em que deixou de haver. E as que haviam não eram propriamente muito agregadas, portanto também não se podia tirar grandes conclusões ou conclusões muito desenvolvidas, a partir dessa estatística. E, a terceira razão é porque, normalmente, eu disponho desses dados</p>	3

		<p>em relação à edição internacional e em relação ao outros mercados que não tem as mesmas idiossincrasias, as mesmas características que em Portugal, portanto em que as pessoas não se conhecem todas e que toda a gente acha que está a roubar segredos industriais a toda a gente, não dão os números e se dão às vezes não são exactos e por aí fora... e, portanto, prefiro dar exemplo de mercados, em que eu sei o que estou a dizer...”</p> <p>“...E por isso eu tenho evitado debruçar-me muito sobre o mercado em Portugal, quando houver dados é diferente, não é?...”</p> <p>“...Quando sair um estudo que se está há espera há não sei quanto tempo, feito pelo Observatório de Actividades Culturais e Estatísticos da Edição. Provavelmente, já estará desactualizado. Mas de qualquer modo, são essas razões... é porque não quero ser mais um a dar opiniões, porque... cada um... no meu caso seria o desinteressado, eu não estou no mercado. A maior parte das pessoas que dá opiniões são do mercado e assim sendo as suas opiniões não serão assim tão desinteressadas, quando se discute qual é o maior grupo, qual é o volume do negócio deste grupo editorial ou aquele. Eu não sei até que ponto, esses valores não estão a ser puxados para si não é? Não faço ideia, não se sabe, mas de qualquer maneira, posso dizer alguma coisa, em termos pessoais, e não serem divulgados sobre o mercado, pode fazer as perguntas que quiser!...”</p>	
	<p>Dada a pequena dimensão do mercado nacional, impossívelmente Portugal irá ser líder nas tendências</p>	<p>“...Em que posso corar-me em dados tratados e fiáveis e... portanto, tentar compreender tendências que se configuram na edição, a partir de uma visão mais global e depois... até porque Portugal é um mercado muito pequeno e portanto, raramente, irá ser líder nessas tendências e portanto, quanto muito.... O geral o que acontece é que essas tendências chegam cá e são adaptados à realidade do sector e são postos em práticas, quando são... e quando chegam cá.</p>	<p>1</p>

	Em Portugal a área com mais expressão em termos de edição online é a área educativa	“...Essas experiências são sobretudo, eu penso que, na área digital em Portugal à condição online e electrónica, ainda se passam numa área significativa, que a maior área de expressão no mercado, que é a área de edição escolar, onde é inevitável que hoje em dia, os materiais vendidos ou traduzidos para o mercado educativo português, seja pelo menos uma mistura, tenham componentes físicos e componentes digitais e, portanto, com certeza que a Porto Editora, a Texto Editora que agora está no grupo Leya trabalhem nesta área...”	1
E-book	O e-book é parte de um pressuposto que é a existência de uma versão que é digitalizada e passa para o fluxo digital ou é um livro que é produzido online	“...Sim, sim, por ele nesta altura já não haveriam livros impressos, eu não sou desta opinião. Mas, hoje em dia o que se considera o livro electrónico é parte de um pressuposto que é a existência de uma versão ou de uma criação, portanto uma versão no caso deste livro tem sido passado para... por exemplo, ser digitalizado e passar para o fluxo digital ou... livros que podem ser produzidos imediatamente online através das tecnologias que hoje existem, que depois implicam serem codificados necessitam uma linguagem de formatação...”	1
	O e-book necessita de um conteúdo digital ou digitalizado e de um sistema de leitura	“Mas, voltando atrás, portanto, os livros electrónicos precisam de um conteúdo digital ou digitalizado sob a forma de um ficheiro codificado com eventualmente metadata e etc e depois precisa de um sistema de leitura, que é uma combinação de software e hardware que permita ler estes ficheiros. O facto de ter um ficheiro, num determinado formato, não significa que possa ser lido todas... em todos os computadores, nem em todos os dispositivos porque muitos deles têm formatos proprietários e quando não têm formatos proprietários, põe uma coisa chamada DRM, (Digital Rights Manegment), que é a gestão de direitos digitais para evitar a cópia e a pirataria, no fundo...”	1
	Não existe uma linguagem de formatação standard	“...e que começa o problema porque alguns defendem que a linguagem em que os livros devem ser codificados em ficheiro PDF e há quem defenda a	5

	<p>para os e-books</p>	<p>existência de um standard chamado iPub, portanto um electrónico que é um standard muito aberto, baseado em XML. Logo, são duas posições antagónicas. XML é uma linguagem que permite uma muito maior... digamos é o ficheiro ideal e foi para isso que ele foi pensado para produção de livros impressos. Ah... o XML é, digamos muito mais maleável e permite intervenções no ficheiro e transposições para outros formatos de uma maneira mais transparente e é normalmente aqui que começa o fluxo do livro electrónico, portanto, aquele que se destina a ser distribuído electronicamente, mesmo que no fim venha a ser impresso. Bom... e portanto temos um conteúdo digital, digitalizado que foi objecto de uma codificação, que transformou num ficheiro digital com determinadas características, esse ficheiro digital é arquivado numa caixa negra, digamos assim... e a partir daqui tem determinadas características, ou seja, vai precisar de um software de leitura porque ele só por si é virtual, ou seja, ele é um conjunto de bits, se não tiver maneira de o recuperar, não o pode ver...”</p> <p>“...Não... não tem a ver com segurança. O problema é que, veja o que acontece se eu colocar um PDF aqui no Kindle, a ver se encontro aqui um PDF feito por eles... quando faço um documento PDF ponho a letra a tamanho 26, ou assim... mas hei-de encontrar aqui... documentos que não posso passar... desculpe a demora, não preparei isto...”</p> <p>“...Estou à procura para ver o que acontece... provavelmente já os deitei fora porque não conseguia ler [risos]... [pausa] [mostra um ficheiro em PDF]... Exacto, este é um dos problemas e o problema também...”</p> <p>“...Tem... mas tem só três [aumenta o tamanho da letra] mas... continua assim... Eu ainda posso, ainda... prontos, isto é um feito por mim... por acaso... O PDF não se adapta à dimensão dos ecrãs, enquanto os ficheiros XML ou se não for</p>	
--	------------------------	---	--

		<p>tratado... eu não sei se tenho aqui algum PDF, porque ler um PDF aqui é uma verdadeira tragédia, normalmente, ponho no Sony porque está mais preparado. É evidente que este ficheiro em XML é muito mais maleável. Um editor a partir daqui pode até criar um ficheiro em PDF... Agora, o universo está longe de ter um standard, de ter standards... e uma das razões para não ter é porque há um standard de facto, quer dizer o PDF é um standard de facto, mas não há nenhuma norma internacional que diga que o PDF é um standard. Bom, standard de júrias, e aqui, porque estas guerras existem em outros sectores de entretenimento. Se é o Bluray, se é o fax, se é o VHS, a certa altura um ganha e pronto, acaba por impor um standard...”</p> <p>“...Sim... precisa de uma coisa que se chama software de leitura, ou seja, se fizer um ficheiro PDF, precisa do Adobe Reader, se não consegue ler, pode imprimi-lo mas se o quiser ver, se for para distribuição em computador, o computador precisa de ter um software, uma aplicação chamada PDF reader ou Adobe Reader porque é normalmente é feito em Adobe, para ler isto, é, digamos a parte software da questão e é preciso que isto seja compatível com o sistema operativo do seu computador, ou seja, presumivelmente, haverá, em teoria, sistemas operativos que não possam ler o PDF. Suponho que o PDF é quase universal, dá para ler em todo o lado, mas se a partir do XML gerar, por exemplo, um ficheiro AZW, que é o formato em que é utilizado pelos livros destinados ao Kindle, da Amazon. Este formato entra num sistema de leitura que é o Kindle Reader que é uma mistura de software e hardware, isto é hardware, tem de ter um software para ler, se não não lê, tem de ter um ficheiro de leitura de ficheiros digitais. E, por exemplo, este ficheiro só é lido nos Kindle's, só é lido em software proprietário da Amazon. A Amazon tenta, neste momento, fazer face à entrada da Apple e com o seu iPad, vai</p>	
--	--	---	--

		sair para a próxima semana, abrir um bocadinho mais e o que faz é utilizar aplicações... eu mostro-lhe... isto é um iPhone, por acaso, está com sorte que o tenho aqui. Já alguma vez mexeu num Kindle?...”	
E-Readers	O primeiro e-reader surgiu em 1998/99, o Rocketbook	“...Sim, de 1998/99, nessa altura era uma coisa assim... como problema das tecnologias, isto já não acende.... Este é o Rocketbook, que é o primeiro e-book, na altura era assim que se dizia... que surgiu no mercado em 1998/99...”	1
	Está destinado a um público com mais hábitos de leitura, mais habituado às novas tecnologias e a quem tem mais possibilidades financeiras	“...Não é? Portanto isto por enquanto está destinado a um público específico com um segmento que têm mais hábitos de leitura e mais curiosidade e que está mais habituado às novas tecnologias e que tem possibilidades de.... Que está habituado a gastar dinheiro em livros e que para tentar, também, eu, para além disso também dou aulas disto e não posso ir para lá sem saber do que estou a falar...”	1
	Mesmo que os e-readers não sejam comercializados em Portugal, pode-se importar, contudo é necessário saber se são compatíveis	“...Sim, mandei vir. Aqui em Portugal que eu saiba mesmo, são directamente comercializados, só existe um, nesta altura mesmo que é o e-book, que é representado pela Pixmania, um retalhista multinacional e por isso presente em Portugal. Agora é evidentemente que eu tenho quase todos, não é? Mas isso... mando-os vir. O problema é se eles são compatíveis, podem exercer todas as potencialidades. Por exemplo, se eu não tiver acesso à rede <i>wireless</i> , que foi o que se passou com o Kindle... eu tive... foi preciso... só tinha sentido mandar vir, aliás esse nem vendiam para fora dos Estados Unidos da América, porque isso depende de uma rede <i>expressnet</i> e que passa, aqui em Portugal, nem sequer tem todas... Em Portugal e no resto da Europa, têm todas as capacidades que têm os Estados Unidos, mas que é o que permite o contacto para adquirir livros e para passar livros, têm uma ligação 3G...” “...E, portanto, é evidente que o SonyReader também há dois ou três anos	2

		que é vendida em Inglaterra, eu também tenho outro que é vendido em Espanha...”	
	O mercado português não está a produzir conteúdos para os e-readers	<p>“...Agora isso não é muito relevante, quero eu dizer... o que eu acho é que independentemente da disponibilidade ou não destes dispositivos em Portugal, o que é preciso saber é se temos alguma coisa para lá pôr. A maior parte das pessoas que têm isso ou semelhantes, smartphone... iPhone, por aí fora, a oferta de leitura de livros recentes, não os que estão no domínio público, normalmente têm outra natureza. Portanto digamos que o nosso mercado, não o vejo a produzir conteúdos para estes dispositivos ou até mesmo para difusão online, de modo que justifique, por exemplo, uma pessoa que não tenha facilidade no inglês ou em outras línguas, adquirir uma coisa destas. Repare isto, o que está a vender em Portugal ou outros semelhantes, estará à volta dos 280/300 euros, a maior parte dos portugueses não gasta isso por ano em livros, não é?...”</p>	1
	As pessoas apresentam alguma resistência porque ainda não sentiram necessidade de investir num aparelho electrónico que permite a leitura de e-books	<p>“...As pessoas têm alguma resistência porque se ler o meu último livro... Digamos, que o livro electrónico tem determinadas características, umas de qualidade, outras nem por isso... de qualquer modo é diferente de ler em papel. Algumas delas acrescentam valor ou antes... torna o livro mais... com valor acrescentado em relação à sua versão impressa, digamos que pode-se fazer pesquisa muito rapidamente. Se tiver um livro num dispositivo multifunções pode fazer pesquisas logo na internet, pode anotar e enviar essas anotações, pode ir fazendo um livro, pode alterar coisas no livro, pode andar com vários livros ao mesmo tempo, enfim... por aí fora. A distribuição do livro é mais rápida... Agora, digamos que para quem tem que ter uma actividade profissional ou científica há enormes vantagens em aceder bases de dados online, onde se encontra todas as revistas de uma determinada área em que se trabalha. Agora se quiser ler o Tolstói que</p>	5

		<p>vantagens lhe traz? Um dispositivo destes?...”</p> <p>“...Ah... é que enquanto o leitor não sentir que investir num aparelho, que é uma coisa que o livro nunca precisou, ao contrário do cinema, ao contrário da música que sempre exigiu aparelhos de leitura, para ouvir um CD-Rom já sabe que tem que ter um leitor de CD's, para ver um filme tem que ter um leitor de DVD, antes disso tinha que ter uma grafonola ou uma coisa qualquer... O livro nunca precisou nenhum meio de intermediação tecnológico, chega a aqui e lê! Com o livro electrónico não é assim, precisa de ter estas coisas, um computador, um telefone... quer dizer... Bom, isto é uma mudança, começa nos hábitos das pessoas, é uma mudança no título de leitura, as pessoas não lêem aqui da mesma forma. Isto, embora, as novas tecnologias de papel e tinta electrónica sejam menos cansativas do que ler no ecrã LCD, não tem o grau de resolução que permite este contraste que tem o livro. Se fizer uma impressão de um impressora digital, um ficheiro PDF bem feito, ele sai com seiscentos pontos por polegada, num ecrã destes se tiver cento e sessenta é uma sorte. O que quer dizer que é mais cansativo e lê-se mais devagar, portanto é mais adequado para trabalhar com leitura intensiva. É impossível, quando se está a ler um romance, não quer ser atrapalhado por “acabou a bateria” [risos]. As baterias acabam-se não é? Acabam-se...”</p> <p>“... Portanto... o que interessa é que não é por haver tecnologias que as coisas são aceites, as tecnologias podem ser perfeitas mas, o certo é que as pessoas estejam... lhes atribuem valor, que as pessoas estejam convencidas que se justifica, no caso delas, e que traz um valor acrescentado para a sua vida ou para o seu divertimento, adquirir um leitor e adquirir, porque depois tem de adquirir, comprar à mesma os livros. Bom... e tirando a guerra de preços que existe neste momento à volta de quanto</p>	
--	--	---	--

		<p>deve custar um livro electrónico. As pessoas neste momento não estão muito... quer dizer, nós estamos com doze anos de edição online, passámos dos 4% mas mesmo assim subiu muito... pelo menos no mercado americano mas, se lhe disser que o SonyReader, por exemplo em França, vendeu quinze mil exemplares e no mundo inteiro parece que vendem trezentos mil. Da Amazon, não sei porque eles dizem que venderam centenas de milhar mas... não dizem quanto...”</p> <p>“...Para pessoas que o mercado português tem, fracos hábitos de leitura, que gastam pouco em livros por ano, porque vão gastar só no aparelho que lhes permite ler livros o que não gastam por ano em livros. A não ser que tenham uma vantagem muito grande. É um investimento que da mesma maneira comprar um leitor de filmes, uma coisa que permita ver filmes na televisão, é um investimento. Pronto, aí as pessoas percebem que é um investimento que sempre foi, para ver filmes em casa sempre foi preciso um aparelho. Hoje em dia, para além de tudo, os modelos de negócio são tantos que há na edição electrónica... são tantos, os formatos são tantos, que as pessoas não sabem bem o que hão-de comprar. Provavelmente, muitas estão à espera que o mercado se decida. É impossível ter uma noção das coisas...”</p> <p>“...Tem havido dificuldade em convencer as pessoas a ler em dispositivos electrónicos, tanto que cerca de um milhão de livros publicados editados no mundo inteiro, mais de noventa e cinco por cento são pela forma de impresso, embora o fluxo digital que levou a essa impressão seja já, na maioria dos casos, completamente como fluxo digital, entra o ficheiro, é tratado em Quark Express... é paginado, tudo sob forma digital...”</p> <p>“...Mas... para mais que evolua a tecnologia, enquanto as pessoas não sentirem um modelo de negócio, que haja</p>	
--	--	---	--

		uma estabilização do mercado, que haja uma clarificação do mercado e que elas têm a vantagem... eu também não encontro razões para não comprarem...”	
	Com a quantidade de e-readers que existem as pessoas não sabem decidir	<p>“...A quantidade de aparelhos que são apresentados, uns com versões novas de tinta electrónica, outros com pixel, outros com uma mistura de dois ecrãs, com LCD e com tinta electrónica, outros destinados a ler livros e outros com multifunções. A certa altura diz-se e agora o que faço? É quase preciso tirar um curso para saber o que lhe convém! Eu dou aulas disto, eu monitorizo quotidianamente, eu escrevo sobre isto, portanto eu oriento-me aqui mas, utilizo muito mais como um instrumento de trabalho do que propriamente para ler um romance, confesso... enquanto estou a espera para ser atendido no dentista ou assim, vou lendo coisas... e portanto, são leituras que não exigem uma sequência, não precisam de ser seguidas não é? E muitas vezes trabalho com uma versão electrónica e com uma versão impressa, quando estou a escrever, muitas vezes gasto mais dinheiro a escrever do que alguma vez poderei ganhar na edição, porque acabo por comprar, por exemplo, este último tema revistas de especialidade e não sei quê e por isso eu assinei para ter acesso a artigos dos anos oitenta, tive que assinar a Harvard Business Review, que me dava acesso à base de dados dos números antigos digitalizados e portanto mas, em muitos casos eu compro a edição impressa para uma primeira leitura e para trabalhar, trabalho com a versão digital, porque quero fazer corta e cola e é mais fácil traduzir imediatamente... eu não posso editar um livro em português com bocados em francês, em italiano e etc... portanto, tem dicionários incorporados, é um instrumento de trabalho, aí facilita-me imenso a vida. É muito mais rápido do que estar a digitar aquilo que está no livro mas, nunca me ocorreria ler um romance num ecrã destes...”</p>	1
	Os e-readers	“...Sim, e depois... que vantagem tem... a vantagem presumível de não	1

	oferecem a vantagem de andar com muitos livros ao mesmo tempo, sem que pese muito	puder andar com vários livros ao mesmo tempo, sem pesar muito. E se uma pessoa lê vários livros ao mesmo tempo, provavelmente compra um leitor destes. Já está ao nível... hábitos de leitura que normalmente corresponde a maiores rendimentos e etc, por aí fora...”	
	Com a leitura electrónica, não será possível fazer citação	<p>“...e depois existe o problema em citar, porque como pode mudar o tipo da letra, o tamanho da fonte, a certa altura ninguém consegue encontrar a página, não tem sentido a citação. Não pode citar, põe o documento ao lado e as pessoas procuram... porque se aumentar, se vir mal, como é o meu caso, tenho tendência para colocar tudo grande para ler mais depressa, para cansar menos a vista e portanto, se for a um ficheiro que se ajusta a tamanho do letra e acontece que, a certa altura, a minha página já não corresponde à página que a outra pessoa está a ver numa fonte mais pequena...”</p>	1
Kindle da Amazon	O Kindle tem um sistema fechado	<p>“...Se isto tiver rede suficiente vai parar logo à loja, mas eu não sei... ah e isto é completamente impossível ser usado por mais alguém, não posso emprestar livros... é um sistema completamente fechado... e agora é como se estivesse na Amazon, posso... quer dizer não posso porque não está a dar...”</p> <p>“...Não, isto é completamente isolado, por exemplo, eu comprei este livro... vamos para a primeira página. Tem aqui os dados todos... o que eles fizeram foi uma aplicação que a Apple aceitou, mas não significa que continue a aceitar... Primeiro, fizeram esta aplicação para a Apple que é gratuita, onde eu tenho aqui... ou posso aceder aqui aos meus livros que comprei. Portanto, já não posso aceder aos documentos que lá pus. Pode aceder aqui aos livros que adquiri legitimamente através da Amazon... Ao aceder aos livros faz o <i>downcomputing</i>, ele estão a fazer o download do livro...”</p> <p>“...[Faz o downcomputing] Porque se não, não teria capacidade...”</p> <p>“...Pronto... assim posso aceder aos livros que comprei na Amazon no</p>	4

		<p>iPhone. E fez uma outra aplicação que já não depende da Apple, que é um software para ter este circuito, então a aplicação destes para o desktop, o computador. Pronto, então digamos que ele, dentro do circuito fechado que constitui os livros publicados pela Amazon, posso... tenho... permitem, o que lhes agradeço muito...”</p> <p>“...Sim, de facto são. Foi quando eles perceberam que a Apple ia sair com... embora a Apple também tenha um circuito fechado...”</p>	
	Tem poucas obras de autores portugueses	<p>“...Ainda não tem português, vai ter o Ruben Fonseca do Brasil e o Saramago, mas não tem mais, mas neste momento é fácil lá colocar...”</p>	1
	Tem um sistema simples de utilização	<p>“... já está a procura do autor... bom, então encontra isto tudo. Neste momento, eu posso comprar, não é preciso colocar dados nenhuns porque eles utilizam os dados que tenho no Kindle. Eu posso comprar o <i>Essencial</i> ou o <i>Guerra e Paz</i> formatado para o Kindle e etc... Abre aqui, isto é exactamente como na Amazon, isto está muito demorado porque tem pouca rede... E pronto é só ir aqui ao <i>Buy</i>, isto custa três dólares, já com o IVA incluído e fazia <i>Buy</i> daqui a 30 segundos, teria o livro aqui descarregado. Pronto... agora vamos desligar. E vou mostrar-lhe livros que eu comprei, mas isto eram livros que foram formatados para o Kindle, ou seja, não podem comprá-los para o SonyReader, isto é um dos problemas complicados, mas ... ah... isto das coisas que coloco para aqui é por causa de um software chamado Prolibri que me permite fazer um formato iPub e meter aqui documentos de trabalho. Mas, o que eles aconselham é que nós mandemos para a Amazon para eles transformarem...”</p> <p>“...pronto... eu uso muito isto e outros que tenho, sobretudo porque produz documentos, coisas que eu tenho... que quero ler, não tenho tempo, estou aqui no computador o dia todo, não posso ler porque estou a trabalhar... mando para casa por e-mail... passo tudo</p>	3

		<p>para o Word, depois faço um ficheiro PDF, transformo numa linguagem transparente que é o iPub, ou então envio para a Amazon para eles transformarem...”</p> <p>“...Sim, sim... e pronto aqui tenho uma série de documentos que posso ler, sublinhar, mas não posso tirar depois isto daqui, não posso... as notas, as coisas todas, só as posso ler aqui, porque, por exemplo, vem na Apple, estas aplicações, eu tenho acesso a isso, por isso eu se fizesse... se eu tiver trabalhado os textos e tivesse posto sublinhado, ou se tiver postos notas, não posso estar no ambiente único, será o meu computador, lá posso ter os textos, não tem problema nenhum porque foram produzidos por mim. Mas, tenho de estar a olhar para aqui para ver onde sublinhei e coisas desse género. Pronto, isto dá uma ideia de que nós estamos num ambiente de concorrência, em relação ao livros electrónicos e que há uma série de operadores a trabalhar neste sector, em guerra, numa guerra terrível...”</p>	
	Não há certeza sobre a venda dos Kindles	<p>“... Eu... eu duvido, permito-me a duvidar [que a venda do Kindle tenha aumentado no Natal], tenho esse direito não é?...”</p> <p>“...Pois...mas estar a dar Kindles às pessoas não é propriamente... quer dizer são sessenta contos na moeda antiga, não é uma prenda que se dê a tua a gente. Mas isso sou eu... não me ocorre estar a dar trezentos euros no natal...”</p>	2
Impressão a Pedido	É um modelo de negócio que está a evoluir rapidamente	<p>“...Agora isto não quer dizer que as pessoas não devam trabalhar em fluxo digital, ou seja, mesmo para uma coisa que está a evoluir rapidamente é a impressão a pedido, as pessoas precisam de ter um ficheiro digital porque senão não podem fazer impressão a pedido e portanto há determinado grupo de competências que as editoras têm que ter, com ajuda exterior ou não, que é quando tratam um original, fazer um ficheiro digital porque depois pode ser utilizado para imprimir um livro para eventualmente distribuir o livro e entrar</p>	

		no mercado <i>print on demand</i> que eu acho que se vai desenvolver mais depressa...”	
	A impressão a pedido faz sentido para determinadas obras que não tenham vendas muito significativas	<p>“...Eu penso que é uma ferramenta que as pessoas podem utilizar em relação a determinadas obras, cuja venda não seja previsivelmente muito significativa e que tem a vantagem de... num mercado como o nosso, que não é dado a grandes sucessos, Bestsellers, ir podendo produzindo os livros à medida que eles vão sendo pedidos. Portanto, evita-se tiragens muito elevadas, mas ao mesmo tempo não perdendo o mercado. É evidente que há um número mínimo que é preciso fazer para que esteja presente nas livrarias e, porque senão as pessoas quase nem sabem que ele existe. Se as pessoas começarem a vulgarizar as livrarias online, na verdade têm ali a montra e não sabem se o livro está por trás ou não. É evidente que isto está em constante mudança, hoje em dia, provavelmente coisas que exigiam economia e coisas do género, já não é mais aconselhável, mas para coisas que as pessoas valorizam mais o conteúdo do que propriamente uma apresentação requintada. Há a necessidade de se verificar se se justifica, por exemplo, têm se de verificar se se justifica fazer, por exemplo, 50 exemplares ou fazer 20. Se se iniciar o processo depois ele não tem qualquer custo, tirar mais um... são só os custos do papel porque está lá o ficheiro, o custo é tirar o primeiro...”</p>	1
	Apesar de não ter a mesma qualidade do que um conteúdo impresso em offset, é algo que as editoras deveriam utilizar mais	<p>“...Pois, mas eu não percebo porque é que as editoras não utilizam mais ... porque é evidente que um livro impresso a pedido não tem... ainda... provavelmente a mesma a qualidade que tem um livro impresso em offset...”</p>	1
	Quando se compra um livro, não se sabe se foi impresso a	<p>“...mas o que é certo é que já se compram muitos livros a pedido, sem nos darmos conta disso, ou seja, quando vai à Amazon e compra um livro, não sabe se o livro existe neste momento ou se está em</p>	1

	pedido ou não	ficheiro digital e vai ser produzido a partir do seu pedido... não sabe... e muitas vezes é isso que acontece...”	
	Actualmente existem firmas especializadas em impressão digital, nomeadamente em Portugal	“...E hoje em dia há firmas, inclusivamente em Portugal, que já trabalham nisso. Há aqui ao lado uma firma de grande dimensão, aqui ao lado em Espanha, que é a Publidisa, em que o modelo de negócio é trabalhar para as editoras e está instalada em Portugal...”	1
Auto-publicação	A auto-publicação é um dos grandes mercados em crescimento nos Estados Unidos	“...Não... porquê em 2018? E não antes? O que se passa em especial em 2018? Oiça... fazer previsões não é comigo, pode ser mais cedo, pode ser mais tarde... as mesmas tecnologias que permitem fazer livros electrónicos permitem fazer cada vez mais facilmente livros impressos. Portanto... e fazer <i>self-publishing</i> , um dos grandes mercados em crescimento nos Estados Unidos, o que leva a que haja cada vez mais livros impressos é, por exemplo, as pessoas que fazem auto-publicação.	1
	Há empresas de auto-publicação como a lulu.com para pessoas que estão dispostas a pagar para ver o seu livro impresso	“...Há empresas como a lulu.com e etc que de facto... e há muitas pessoas que estão dispostas a pagar para ver o seu livro editado, até porque cada vez é mais barato. A Lulu é uma empresa que faz tudo, as pessoas até podem escolher... o livro pode ser quase construído pelas pessoas e depois têm uma loja! ...”	1
A posição das editoras	A introdução de tecnologias digitais alterou a cadeia normal de produção e distribuição de livros, assim as editoras têm de reflectir na parte da sua organização	“...A introdução de tecnologias digitais alterou a cadeia normal de produção e distribuição de livros e... e isso tem de se reflectir na parte da organização das editoras, naquilo que eles fazem dentro de casa. E têm que, à partida, definir estratégias para... quando fazem determinado, ou quando decidem publicar determinada obra, se ela vai ser... por que canal a obra vai ser distribuída, se ela for pensada para um canal generalista, poderá ser vendida em hipermercado ou... não se justifica propriamente estar ... até porque os custos de armazenamento são elevados.	1

		<p>Há sector em que praticamente não existem coisas em papel, como a edição científica, técnica, profissional e etc... mas o que se verifica é que mesmo em termos globais, o mercado da edição de ficheiros digitais, ou livros electrónicos, como queira chamá-los, representam ainda no máximo 4% em todos... por exemplo, nos Estados Unidos, nos outros países representam ainda menos. O que têm vindo... mas as tecnologias digitais ensinou-se... quer dizer são perversos, são... ocupam... quer dizer não é só a edição que está ser atingida por isso, não é?...”</p>	
	<p>As editoras devem possuir uma infra-estrutura que lhes permita um fluxo de trabalho digital que possa resultar uma série de diferentes outputs</p>	<p>“...As editoras têm uma infra-estrutura, hoje em dia têm que ter, incorporadas as novas tecnologias digitais e essa infra-estrutura tem que ser suficientemente flexível, não pode ser rija, de maneira a que dessa infra-estrutura, desse fluxo de trabalho digital possa resultar uma série de outputs, completamente diferentes. Mas tem por base esse fluxo de trabalho, eu digo isso porque provavelmente, para usar as palavras do Francisco, talvez seja em 2018... mas até lá, a editora está preparada e até lá tem vantagens em renunciar ou quase trabalhar sem ser em fluxo digital, porque, por exemplo, se quiser trabalhar em <i>print on demand</i>, então vai ter que pagar para transferir o ficheiro em ficheiros digitais. É melhor começar logo no início com um ficheiro maleável, flexível... um ficheiro que dê para diversas situações, entende? Isso para mim é mais importante do que, neste momento, as pessoas estejam preparadas para a situação... irem-se preparando para a situação sobretudo num mercado como o nosso que a procura de livros electrónicos é irrelevante. Dá um certo tempo para que as pessoas se preparem e também monitorizando...”</p> <p>“...Eu acho que vai haver uma mescla de modelos de negócio, de canais e o que é preciso é as pessoas, à partida, saberem qual é o canal que querem. E claro que se o cliente tiver uma grande</p>	<p>2</p>

		<p>oferta variável... eu posso comprar este livro, posso fazer impressão a pedido porque hoje em dia em dez minutos já se tem um livro, mesmo que o livro não esteja impresso. Se tiver acesso a livros, se puder escolher capa dura ou capa mole, ou se puder comprar um livro normal... o que eu acho, é que se por um lado há segmentos que vão exigir... As pessoas dizem... o problema é que os autores estão baralhados, não sabem bem o que devem fazer e eu compreendo porque não é fácil, por um lado têm uma oferta, por outro lado não têm bem a noção de qual vai ser a dimensão do mercado, por outro lado têm a noção de que se não entrarem agora, depois se o mercado se fazer valer vai ser muito mais caro e provavelmente haverá barreiras à entrada e por isso, estão eles próprios numa situação algo que expectante, mas eu não tenho dúvidas de que... as pessoas podem não entrar no livro, nem vejo que em alguns casos se justifique andar a produzir os livros electrónicos. Mas, ter o fluxo de trabalho preparado para que esteja preparado para essa eventualidade... agora se vão fazer sozinhos, se vão fazer em associação como outras editoras porque tem custos óbvios...”</p>	
--	--	---	--

ANEXO 6 – GUIÃO DE ENTREVISTA À SOCIEDADE PORTUGUESA DE  
AUTORES (SPA)

**Tema** - As Novas Tecnologias de Informação e de Comunicação na Indústria do Livro

**Objectivo** – a entrevista será realizada com a intenção de conhecer quais têm sido as reacções desta sociedade no que diz respeito à edição on-line, à publicação de *e-books* e impressão a pedido; compreender quais as concepções desta sociedade relativamente à questão dos direitos de autor e conhecer os projectos em que a SPA está envolvida nesta temática.

Bloco Temático	Objectivos Específicos	Questões
<b>A</b> <b>Legitimação de entrevista</b>	Legitimar e motivar e preparar a entrevistada  Pedir autorização para efectuar a gravação da entrevista	Informar sobre o âmbito desta entrevista e os objectivos que se pretende alcançar  Informar a entrevistada sobre a importância do seu contributo para a investigação e sobre a confidencialidade e anonimato

<p style="text-align: center;"><b>B</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Introdução das novas tecnologias na área da edição</b></p>	<p style="text-align: center;">Compreender quais as concepções da SPA acerca das novas tecnologias na edição</p> <p style="text-align: center;">Compreender quais os efeitos das novas tecnologias no trabalho dos autores</p>	<p>Qual é a opinião da SPA relativamente às novas tecnologias na área da edição? No que diz respeito ao impacto que esta poderá ter na indústria do livro.</p> <p>De que modo, as edições on-line podem privilegiar ou prejudicar os autores?</p> <p>De que modo as novas tecnologias podem ser úteis para evitar a destruição de livros pelas Editoras?</p>
<p style="text-align: center;"><b>C</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Projectos</b></p>	<p style="text-align: center;">Compreender os projectos desenvolvidos pela SPA</p> <p style="text-align: center;">Obter conhecimento de projectos futuros, assim como os seus objectivos</p>	<p style="text-align: center;">Quais são as grandes vantagens do acordo estabelecido com o Sitio do Livro?</p> <p style="text-align: center;">Qual é o balanço que faz desse acordo?</p>

		<p>Surgiram notícias de que a SPA está expectante face à evolução do mercado dos <i>e-books</i> e que já teria uma reunião combinada com a Google. Quais são as grandes vantagens deste mercado? Quais são os projectos da SPA com a Google?</p> <p>Que projectos apresenta a SPA para o futuro, centradas nesta temática?</p>
<p><b>D</b></p> <p><b>Finalização da Entrevista e Agradecimentos</b></p>	<p>Saber se a entrevistada tem algo a dizer que não tenha sido abordado na entrevista</p> <p>Agradecer novamente a entrevistada e focar o aspecto da confidencialidade e anonimato</p>	

ANEXO 7 – PROTOCOLO DA ENTREVISTA À SOCIEDADE PORTUGUESA DE  
AUTORES

**Mestranda - Bem, como lhe disse no e-mail, eu sou estudante de Mestrado em Tecnologias Educativas, desenvolvi um estágio académico na editora Relógio D'Água. E, na sequência desse estágio, o editor propôs que eu desenvolvesse a minha investigação sobre as novas tecnologias na área da edição. Assim, gostaria de fazer algumas questões para ter a perspectiva da Sociedade Portuguesa de Autores (SPA) na minha investigação.**

Ana Rita Santos - Sim, sim. Pode começar então.

**Qual é a opinião da SPA relativamente à entrada das novas tecnologias na área da edição?**

A opinião? Bom... é uma questão que está muito no início, nem todas as editoras estão a adoptar a estas tecnologias. Falamos de áudio-books, de e-books, de *print on demand*... O próximo ano será o grande *boom*, agora ainda estamos a aguardar o que será feito. Estamos a ver o que será feito pelas novas editoras. Por enquanto não recebemos nenhuma proposta das editoras, estamos a ver o que as novas grandes editoras vão fazer nessa área.

**E de que modo, estas novas tecnologias poderão ajudar ou prejudicar os autores?**

Temos primeiro de ver de que modo estas novas tecnologias irão trabalhar. Talvez haja uma maior aproximação entre a sociedade portuguesa de autores e outras

sociedades. Irá depender das editoras, de certo que irão querer trabalhar nesta área, de modo a acompanhar este avanço tecnológico. Principalmente em algumas áreas como a área escolar, onde há muitas mais possibilidades. Depende, também, do que será mais caro, fazer plataformas para vender áudio-books, e-books ou editar livros físicos... Está mais na mão dos editores, do que na nossa, são os editores que editam, são eles que decidem...

**Vi também no vosso site que, em conjunto com o Ministério da Cultura, tentam encontrar uma solução para evitar a destruição de livros. De que modo as novas tecnologias podem ser uma possível solução para este problema?**

Isso é tratado pela administração, mas sim, calculo que possa ser uma solução.

**Há uns meses entrevistei o Sítio do Livro e sei de um acordo que vou assinado por ele com a SPA para que eles comercializem livros que já não estão nas livrarias... Quais têm sido os resultados desse acordo?**

Muito pouco... muito pouco, mas também há que ter em conta que é algo muito recente. Mas, o acordo não foi feito apenas nesse sentido. De um lado está a disponibilização do catálogo e por outro lado está a defesa dos autores que publicam através do Sítio do Livro. O Sítio do Livro funciona como um *print on demand*, quando não há possibilidades de fazer grandes tiragens, faz-se em pouca quantidade para que seja tudo comercializado.

**No vosso site anunciam negociações com a Google, quais são os objectivos para esta negociação?**

O acordo com a Google têm sido realizada pelo departamento de relações internacionais, não sei muito sobre o assunto.

**E para o futuro? Que projecto existem da SPA nesta área?**

Essencialmente acompanhar as tecnologias e defender o autor, estamos sempre do lado do autor. Vamos ser o que será no próximo ano. Estamos em crise, os editores é que têm o dinheiro... vamos aguardar o próximo ano para ver o que acontece. Isto está tudo ainda muito cru, vamos lá ver o que nos trás....

**Bem, então é tudo. Muito obrigada pelo seu tempo e pela sua disponibilidade para responder a estas questões.**

ANEXO 8 – ANÁLISE DE CONTEÚDO DA ENTREVISTA À SOCIEDADE  
PORTUGUESA DE AUTORES

<b>Categoria</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Unidades de registo</b>	<b>%</b>
Introdução das novas tecnologias na edição	Nas novas tecnologias estão incluídos os áudio-books, os e-books, o <i>print on demand</i>	“...Falamos de áudio-books, de e-books, de <i>print on demand</i> ...”	1
	A introdução das novas tecnologias dependerá dos editores e dos custos	“... Irá depender das editoras, de certo que irão querer trabalhar nesta área, de modo a acompanhar este avanço tecnológico...” “... Está mais na mão dos editores, do que na nossa, são os editores que editam, são eles que decidem...” “... Depende, também, do que será mais caro, fazer plataformas para vender áudio-book, e-books ou editar livros físicos...”	3
	Nem todas as editoras estão a utilizadas nas novas tecnologias	“...é uma questão que está muito no início, nem todas as editoras estão a adoptar a estas tecnologias...”	1
	Existem muitas possibilidades para as novas tecnologias na área escolar	“... principalmente em algumas áreas como a área escolar, onde há muitas mais possibilidades...”	1

Vantagens das novas tecnologias no sector editorial	As novas tecnologias podem ajudar na aproximação entre a SPA e outras sociedades	“...Talvez haja uma maior aproximação entre a sociedade portuguesa de autores e outras sociedades...”	1
	Poderão ajudar a evitar destruição de livros	“... Isso [acordo com o Ministério da Cultura para evitar a destruição de livros] é tratado pela administração, mas sim, calculo que possa ser uma solução...”	1
Parcerias	O acordo com a Google tem sido tratado pelas relações internacionais	“... O acordo com a Google têm sido realizada pelo departamento de relações internacionais, não sei muito sobre o assunto...”	1
	Acordo assinado com o Sítio do Livro tem apresentado poucos resultados, dada a sua recente actividade	“...Muito pouco... muito pouco, mas também há que ter em conta que é algo muito recente. Mas, o acordo não foi feito apenas nesse sentido. De um lado está a disponibilização do catálogo e por outro lado está a defesa dos autores que publicam através do Sítio do Livro. O Sítio do Livro funciona como um <i>print on demand</i> , quando não há possibilidades de fazer grandes tiragens, faz-se em pouca quantidade para que seja tudo comercializado...”	1
Projectos	No futuro, pretende-se	“...O próximo ano será o grande <i>boom</i> , agora	6

futuros	acompanhar esta evolução e perceber o que irá acontecer	<p>ainda estamos a aguardar o que será feito...”</p> <p>“...Estamos a ver o que será feito pelas novas editoras...”</p> <p>“...Por enquanto não recebemos nenhuma proposta das editoras, estamos a ver o que as novas grandes editoras vão fazer nessa área...”</p> <p>“...Essencialmente acompanhar as tecnologias...”</p> <p>“...Vamos ser o que será no próximo ano. Estamos em crise, os editores é que têm o dinheiro...”</p> <p>“...vamos aguardar o próximo ano para ver o que acontece. Isto está tudo ainda muito cru, vamos lá ver o que nos trás...”</p>	
	A nossa missão é estar ao lado do autor	“... defender o autor, estamos sempre do lado do autor...”	1

## ANEXO 9 – GUIÃO DE ENTREVISTA AO SÍTIO DO LIVRO

**Tema** - As novas tecnologias de informação e de comunicação na indústria do livro

**Objectivo** – Realiza-se esta entrevista com a intenção de conhecer este projecto, focando os seus objectivos, o seu funcionamento e os participantes envolvidos neste processo.

<b>Bloco Temático</b>	<b>Objectivos Específicos</b>	<b>Questões</b>
<b>A</b> <b>Legitimação de entrevista</b>	Legitimar e motivar e preparar o entrevistado  Pedir autorização para efectuar a gravação da entrevista	Informar sobre o âmbito desta entrevista e os objectivos que se pretende alcançar  Informar o entrevistado sobre a importância do seu contributo para a investigação e sobre a confidencialidade e anonimato

<p style="text-align: center;"><b>B</b> <b>Caracterização da editora</b></p>	<p style="text-align: center;">Obter dados para a caracterização da editora e compreender como surgiu</p>	<p>O que é o Sítio do livro?</p> <p>Quais são as grandes finalidades desta editora?</p> <p>Como surgiu a ideia de criar o Sítio do Livro?</p>
<p style="text-align: center;"><b>C</b> <b>Funcionamento da editora</b></p>	<p style="text-align: center;">Compreender o funcionamento da editora</p> <p style="text-align: center;">Compreender as opções tomadas</p>	<p>Porque decidiu centrar a publicação de livros apenas em papel?</p> <p>Quais são as vantagens do PoD? Principalmente, neste tipo de editoras?</p> <p>Como tem corrido a actividade? Em termos de número de edições e de vendas de obras que já não se encontram à venda no circuito livreiro?</p> <p>Qual é o balanço desde a abertura desta editora até</p>

		<p>hoje?</p> <p>Quais foram e quais têm sido os maiores obstáculos no desenvolvimento desta editora?</p> <p>Quais são os vossos projectos futuros?</p> <p>Sei que no ano passado estabeleceram um acordo com a SPA, o que consta desse acordo propriamente?</p> <p>Quais têm sido as vantagens desse acordo?</p>
<p><b>D</b></p> <p><b>Autores e leitores</b></p>	<p>Compreender que autores publicam nesta editora</p> <p>Compreender as reacções tanto dos autores como dos leitores</p>	<p>Qual é o perfil dos novos autores?</p> <p>Qual tem sido o feedback dos autores e dos leitores?</p>

<p style="text-align: center;"><b>E</b></p> <p><b>Finalização da Entrevista e Agradecimentos</b></p>	<p>Saber se o entrevistado tem algo a dizer que não tenha sido abordado na entrevista</p> <p>Agradecer novamente a entrevistada e focar o aspecto da confidencialidade e anonimato</p>	
--	--	--

## ANEXO 10 – PROTOCOLO DA ENTREVISTA AO SÍTIO DO LIVRO

### **[Introdução]**

**Mestranda - Bem então podemos então começar?**

Entrevistado - Sim, sim, esteja a vontade.

**A primeira pergunta que faço é o que é a Sítio do livro? É uma editora, uma livraria...**

Eu prefiro não rotular a Sítio do livro com nenhuma dessas... desses chavões, podemos dizer assim. Porque nós podemos ser um pouco de tudo, sem ser exactamente nem uma livraria nem uma editora. Ora bem, nós somos uma livraria online, exclusivamente online, mas por outro lado, podemos, também, entre aspas, ser considerados, sublinho entre aspas, uma editora, na medida em que facilitamos e veiculamos a auto-publicação de obras, sejam inéditas sejam... seja republicação obras eventualmente esgotadas de autores que não encontrem um editor que queira assumir o risco económico de fazer a edição. Como nós proporcionamos um sistema de publicação, usando ou recorrendo print-on-demand que, no fundo, minimiza o risco económico de publicação, facilitamos as publicações dessa forma. No entanto, o que gosto de sublinhar é que quem edita são os autores, nós veiculamos a publicação e comercializamos a obra, através da nossa livraria online. Portanto, é difícil de encontrar um rótulo para este tipo ou para este conceito de negócio porque é uma coisa inédita e portanto, não acho que se enquadra em nenhum das funções tradicionais que possam existir, no negócio livreiro. Mas, acho que, também, pode ser um bocadinho uma tentativa de inovar com um conceito que até é difícil de classificar nos padrões existentes.

## **E como surgiu a ideia de criar a Sítio do livro?**

Assim, como muitas ideias de negócios ou de empreendimento surgem, surgiu um pouco circunstancialmente. Surgiu-me, precisamente, quando eu estava a ler um livro que teoriza o impacto da internet no comércio retalhista. E, no fundo, o que defende esse autor, que é o Chris Anderson, que é um guru das novas tecnologias, sobretudo, da internet e dos efeitos da internet no comércio. Ele teoriza que, através da internet e das novas tecnologias, pode-se virtualmente vender tudo, uma vez que consegue encontrar na internet procura comercial tudo aquilo que se pode vender. O segredo está no minimizar ou até mesmo anular os custos físicos da comercialização. Que é o que tentamos fazer, por um lado recorrer á internet, um catálogo electrónico para pudermos apresentar os produtos, no nosso caso os livros que estão à venda, por outro lado, recorrendo ao print-on-demand para tingir os produtos de imagem. No nosso caso, os livros, para vender, na justa medida da sua procura, ou seja, nós, no fundo é rigorosamente um processo, aquilo que economicamente se designa de *just in time* nós só produzimos o produto quando ele já está vendido. O que anula o custo da posse do *stock*, quer para o editor, se nos pusermos na posição do editor, quer para o livreiro. No fundo, o que nós temos de focar, são conteúdos electrónicos digitalizados, que hoje em dia, tem um custo de armazenamento marginalmente nulo e, portanto, isto faz com que seja virtualmente possível ver publicado e vender tudo. Portanto, voltando à sua pergunta, estando a ler este livro e porque ele próprio cita o negócio livreiro, portanto digamos que não inventei nada, apenas aproveitei uma ideia que já existe lá fora, já é praticada lá fora e a Amazon é um excelente exemplo deste paradigma. Para trazê-la para Portugal, acho que a literatura em português não tem praticamente expressão lá fora, neste conceito de loja. Mesmo a Amazon vende pouca coisa portuguesa, e mesmo

os outros projectos concorrentes, enfim, melhor dito parecidos que existem lá fora de print-on-demand, tem muita pouca coisa em português. O que eu queria era criar algo de facto para o mundo lusófono, um projecto parecido a coisas que já existem lá fora e daí, nós procurarmos concentrarmo-nos, não exclusivamente mas fundamentalmente em obras em português, originais ou traduções. Só para lhe ilustrar um bocadinho melhor a ideia, eu costumo exemplificar que a Amazon tem, hoje em dia, um catálogo de mais de 3 milhões de títulos em comercialização e o que obviamente seria completamente impossível de ter numa livraria física, quer dizer não há livraria física, por maior que seja eu possa comercializar sequer um milhão de livros, quando mais três. Portanto, obviamente é uma coisa que só é possível na internet. Mas, mais engraçado, o mais curioso ou o mais interessante desta situação é que dos três milhões da Amazon, que tem ou melhor dos mais de três milhões de títulos que a Amazon comercializa, dois milhões de livros, vende um ou dois exemplares por ano. E isto... obviamente que a maioria dos casos já recorre ao print-on-demand para os comercializar, no fundo. E obviamente que isto seria impossível, sem estas tecnologias. De modo que, olhe, foi um bocado na decorrência da leitura daquele livro que eu acabei por ter a ideia e, também se associou a uma ideia, também minha, de que tive necessidade de arrancar com um projecto empresarial. Só que ainda não tinha encontrado a ideia... aquela ideia que me satisfizesse plenamente e assim encontrei este conceito, que preencheu plenamente o que eu procurava para ter um projecto próprio.

### **E como funciona a Sítio do livro?**

Como funciona? Bem... abrimos o site, como já lhe tinha dito, nos últimos dias de Novembro. Temos feito algumas acções de promoção, divulgação na internet, portanto, nós até agora limitamo-nos, tirando uma ou três coisas que fizemos, digamos, offline,

press release e das entrevistas que foram dadas, mas essencialmente temos ferramentas de e-marketing para promover o conceito. E, portanto, ficamos um pouco na expectativa de sermos contactados por autores que tenham inéditos escritos, que ainda não tenham conseguido publicar ou que... enfim, as razões são muitas, as razões pelas quais eles nos procuram. São muitas, cada caso é um caso e, portanto, nesta altura e como a nossa experiência ainda é pequena, é difícil generalizar... ao encontrar aqui tendências de porquê que os autores nos procuram para publicar. Mas, as razões são diversas e bastantes têm aparecido muitas situações, muitas e interessantes de autores que, enfim, que escreveram qualquer coisa ou têm crónicas publicadas em blog's ou têm colectâneas de poesias escritas... enfim até agora não tinham tido... encontrado forma de o fazer, ou porque não tinham tido a coragem de o fazer e resolveram publicar por nosso intermédio. Por outro lado, tudo isto relativamente às publicações que nós temos feito. Relativamente aos fundos de catálogo, que essa é a nossa grande aposta que nós fazemos, é dar a oportunidade de que seja possível continuar a vender os fundos de catálogo das editoras que desaparecem das livrarias com uma velocidade... que hoje em dia, é muito grande. Ou seja, nós sabemos que todas as semanas chegam cerca de 250 novidades às livrarias, em média não é? Estou a falar em média e que para entrarem 250 unidades numa livraria, tem de sair 250, que já lá estão. Não há volta a dar, não há maneira, têm mesmo de sair. Para entrar 250, tem que sair 250. E portanto, isto faz com que a maior parte dos livros que são publicados, sendo muitos deles ainda novidades, acabam por estar muito pouco tempo nas livrarias e portanto ter muita pouca possibilidade de serem vendidos e, ao saírem das livrarias e regressarem aos armazéns das editoras e desaparecem e deixam de ter a possibilidade de serem vendidos. A única forma que há, que a gente conheça, de puder dar continuidade à vida comercial dos livros é através da internet. E, portanto, nós começamos a contactar as editoras todas,

grandes, pequenas, médias, no sentido de nos cederem fundos de catálogo que têm para nós expormos na nossa livraria, já temos hoje em dia cerca de 40 mil obras catalogadas, eu espero chegar até ao final do ano com cerca de 100 mil catalogadas. Estamos a falar obviamente, e em princípio deve ser assim, de obras que ainda tenham stock nos armazéns das editoras. Através desse processo, estamos a vender coisas que hoje em dia dificilmente se encontra à venda nas livrarias. No fundo, juntamos, associamos o nosso projecto, ou veja vender fundos de catálogo, por um lado, e por outro lado, publicar inéditos ou republicar obras, que de outra forma não seriam publicadas e juntando as duas coisas, estamos... enfim a lançar o nosso projecto.

### **Têm trabalho com que editoras?**

Todas, praticamente, neste momento, faltam-nos muito poucas... enfim, não quero estar a particularizar aqui...

### **Sim, sim, entendo...**

Mas, umas mais rapidamente que outras... mas de uma forma geral, todas as editoras aderiram ao projecto. Facultaram-nos os seus catálogos em formato electrónico, porque nós... nós não queremos as coisas em papel, não nos serve para nada não é. Precisamos dos catálogos em formato electrónico, para pudermos depois carregar no nosso BackOffice para aparecerem no nosso site. Obviamente, é um trabalho muito moroso, muito trabalhoso, muito complexo porque nem todos os ficheiros nos chegam nas melhores condições, em termos da sua própria estrutura, da formatação de conteúdo informativo que traz, muitos deles têm de ser pesquisado e computado por nós, depois temos o grande problema de carregar a imagem das capas, que não é nada fácil, enfim... é um trabalho tecnicamente muito complexo e trabalhoso. Ainda temos muito que fazer

com que o catálogo, digamos assim, fique em condições minimamente aceitáveis, não é? Ainda está muito incompleto, muito imperfeito, ainda temos de trabalhar muito até termos um catálogo em condições, para continuar a crescer... mas obviamente, que para as editoras, à partida, elas não têm nada a perder... com isto não é? Nós só estamos a proporcionar mais um canal de escoamento das obras que têm nos armazéns deles. E, portanto, como não arriscam nada, nem sequer trabalhamos em desigmo de consignação, nós só compramos aquilo que já vendemos. Não há risco, nem para nós, nem para as editoras, nem para os livreiros digamos que é um negócio que é quase perfeito. É verdade que para que o negócio seja efectivamente rentável e sustentável. E agora, estou a apelar à questão económica da questão, é imprescindível que seja divulgado, que... digamos que o grande público saiba que se tiver dificuldades em encontrar um livro na livraria, tem forma de forma de o fazer, o que não quer dizer que terá 100% de probabilidade de encontrar o livro porque muitas das obras acabam, acabamos por saber que estão esgotadas. E, depois, o processo de republicação não é fácil não é? Porque é preciso contactar, quer dizer nós, por sistema, não estamos, tirando um ou dois casos isolados, não estamos a tomar a iniciativa de contactar os autores de obras esgotadas, saber se eles as querem republicar por esta via. Neste momento, estamos ainda com uma atitude reactiva, são os próprios autores das obras, que se tiverem interesse em republicar a obra que terão de vir ter connosco e contratar connosco esse licenciamento. Mas, lá chegaremos, espero eu, lá chegaremos à altura em que, digamos, nós próprios procuramos os titulares das obras, sejam autores, sejam eventualmente editores no sentido de perguntar se querem considerar a republicação por este sistema obviamente que vamos fazê-lo assim, que nos constatemos que tenham um índice de procura maior. Não vamos fazer, obviamente, para um caso ou outro isolado porque nem temos necessidade de o fazer. Agora se houver um determinado título que comece a ter uma

procura recorrente e esteja esgotado, tomaremos a iniciativa de contactar o autor ou o editor no sentido de saber se está interessado na sua republicação.

**Este aspecto tem a ver com o acordo que foi assinado com a Sociedade Portuguesa de Autores?**

Não, necessariamente. A Sociedade Portuguesa de Autores teve a importância e o mérito de nos dar credibilidade e notoriedade ao projecto. Estamos muito reconhecidos à SPA, por, obviamente, ter creditado o projecto, ter de alguma forma adido à ideia, a este conceito, mas a SPA representa um conjunto de autores e portanto o acordo que nós assinamos com a SPA, é um acordo que abrange exclusivamente os autores representados pela SPA. Que é, apesar de tudo, um universo relativamente pequeno da totalidade que existe e dos muitos que podem vir a existir, portanto, gente que se calhar nem sequer pensou em ser autor. Tomando conhecimento desta firma, de poder publicar um livro, se calhar até se torna um autor.

**E em relação... agora fala-se muito dos livros electrónicos, mas sei através do vosso site que só fazem impressão a pedido.**

Exactamente, ainda não considerámos a questão do livro electrónico ou e-book. Enfim... estamos conscientes que é uma questão que vamos ter que encarar e pensar em algo muito rapidamente. Nesta altura, acho que enfim, que é um assunto ainda relativamente prematuro, na altura que os próprios aparelhos não... não existem. Não há ainda nenhuma penetração significativa no mercado desses aparelhos e, sobretudo, não há conteúdos em português para se fazer a leitura electrónica, o descarregamento electrónico dos conteúdos pelos leitores. Agora, é evidente tendo nós ou começando nós a ter os conteúdos digitalizados, um base de conteúdos digitalizados, estaremos,

naturalmente, na primeira linha para permitir e facilitar o download desses conteúdos para leitores electrónicos, claro, que naturalmente é uma coisa que neste momento, não está contemplado nem nenhum autor até agora nos pediu isso, quer dizer, nenhum autor nos pediu que a sua obra estivesse disponível para se descarregar electronicamente. Por um lado, pressupõe que os autores, tendo esse interesse, isso é uma decisão sobretudo dos autores. Não é uma decisão nossa, mas podemos naturalmente discutir a questão com os autores, levantar a hipótese aos autores. Mas, serão sempre os autores a decidir se querem ou não facultar o descarregamento electrónico da sua obra para os leitores. Por outro lado, pressupõe, que é algo que eu ainda não estou completamente certo, de que esteja assegurada... que é a segurança do copyright da obra, para não acontecer o que aconteceu com a música. Eu penso que... e nós aqui somos mais papitos que as papas, passo a expressão, na defesa dos direitos dos autores. Portanto, nós seremos os primeiros a avisar os autores, a alertar os autores para que só o deverão fazer se tiverem a absolutamente garantia que não haverá a possibilidade de violar os direitos dos autores. E eu ainda não estou seguro que estes sistemas... que impeçam a violação do copyright não é? Claro que é um tema quente, um tema actual, um tema naturalmente está sobre a mesa, nós iremos acompanhando, iremos discutindo o tema com os autores e naturalmente que, como já disse, estamos na primeira linha, uma vez que já temos os conteúdos digitalizados das obras que já publicámos. Estamos na primeira linha para permitir, para permitir e facilitar o seu download.

**Então a preferência pelas impressões a pedido, tem a ver com o facto de ser mais seguro?**

Sim, sem dúvida por ser mais seguro e em segundo lugar, estamos ainda... quer dizer ainda é o formato tradicional do livro. O formato tradicional do livro é o papel.

Como lhe disse de todos os autores que já nos procuraram, nenhum até agora nos colocou a questão do e-book. Todos querem é ver o seu livro impresso em papel. Não vou discutir as razões pelas quais o querem nem me compete fazê-lo. Portanto, nós nos comprometemos a fazer aquilo que os autores querem fazer, se querem ver o seu livro impresso, é isso que a gente faz. E nós arranjamos um processo que permite um autor ver o seu livro em papel, sem ter que incluir uma tiragem mínima de 500 mil exemplares. Portanto, nós fazemos, não sei se estarei a antecipar alguma pergunta sua...

### **Se estiver não há problema algum...**

Então aquilo que nós fazemos, é preparar, fazer o *setup* da obra. Quando falo em *setup* industrial, estou a falar daquelas tarefas editoriais prévias que têm a ver com a revisão linguística, a paginação, o desenho da capa e, eventualmente, se for necessário republicar a obra, a digitalização obra, portanto todas essas tarefas editoriais são disponibilizadas por nós aos autores como serviços opcionais, não é obrigatório fazê-lo aqui. O autor pode chegar aqui com a obra completamente terminada. Mas, a partir do momento em que nós temos a obra, de um ponto de vista editorial, fechada, produzimos uma primeira prova, prova essa que é submetida à apreciação do autor, para se fazer correcções, modificações, enfim... aquilo que o autor queira fazer. Uma vez feitas essas... essa revisão da prova, produzimos dois exemplares, um que damos ao autor para ficar para ele e o outro vai para o depósito legal... e pronto, não fazemos mais nada enquanto não tivermos encomendas. Não imprimimos um único livro a mais, enquanto não tivermos encomendas. E o que tem acontecido? Tem acontecido que há autores que nos encomendam umas dezenas... ou até mesmo centenas de livros, porque querem fazer um lançamento... precisam, enfim, de uma quantidade grande para lançar a obra num sítio qualquer... enfim, num evento qualquer e então encomendam umas quantas

obras para esse efeito, depois as outras que venham a ser impressas a pedido, outros divulgam o lançamento da obra através dos seus blog's ou enfim por processos... pelas suas redes de contactos pessoais e depois as pessoas encomendam e a gente imprime uma a uma, duas e a duas, três a três. Enfim, já temos tido ai situações frequentes, de ter de imprimir um de cada vez, dez de cada vez. Aqui o segredo é que a questão de total flexibilidade de produção que este regime nos permite.

**Em termos de edição, a Sítio do Livro edita todos os livros que são apresentados pelos autores, não possuem critérios?**

Nós, não temos de ter critérios editoriais ou seja, a decisão de publicar é do autor. Porque o autor, no fundo, é que paga, se quiser recorrer aos nossos serviços, paga a preparação editorial da obra, os serviços que já referi, a revisão, a paginação, etc. A partir do momento em que a obra está pronta, o autor paga-nos um fio de publicação, paga-nos não, nós facturamos ao autor o fio de publicação que, no fundo, cobra este trabalho que nós temos de preparação da obra, da produção da prova e dos dois exemplares. Fio de publicação, esse só é cobrável ao autor, se houver vendas, isto é, é descontado dos royalties dos direitos que a gente lhe tenha pagado. De facto, o autor nunca acaba por ter que desembolsar esse fio de publicação, que é de 75 euros, nunca acaba por ter que desembolsar porque nós só o cobramos se tivermos direitos a pagar. É uma segurança que damos ao autor que só se o livro se vender que ele tem de pagar o fio de publicação. Portanto, a decisão de publicação é do autor, não é nossa. Nós aqui reservamo-nos o direito apenas e é uma questão quase legal de recusar a publicação de alguma coisa que possa ser, do ponto de vista legal, censurável, ofensiva... enfim, nunca aconteceu, espero que não venha a acontecer termos de recusar uma publicação, não é? Mas, enfim... é apenas um direito que reservamos de poder recusar uma

publicação. Agora a decisão de publicar é do autor, o autor que decide se quer publicar, nós não temos de nos preocupar com a qualidade literária da obra, procuramos preocuparmo-nos com a correcção literária da obra. Essa sim, se virmos que a obra, de facto, não tem correcção suficiente, o que nos fazemos é alertar o autor para esse efeito e sugerir que use o serviço, o nosso ou um qualquer que queira recorrer, um serviço de revisão literária da obra. Obviamente, se o autor se recusar de fazer o que nós entendermos que a obra não tem condições mínimas de correcção linguística para ser publicada, estamos dentro daquilo do direito que nos atribuímos de recusar a publicação dessa obra. Mas, enfim... penso que qualquer autor com o mínimo de bom senso, entenderá que se nós alertamos o autor porque a obra tem erros ortográficos que não vai publicar a obra nessas condições. Assim a nossa preocupação não é com a qualidade literária, tendo em conta que gostamos de ter coisas com qualidade literária, mas quer dizer nós não estamos na guerra dos bestsellers nem dos autores consagrados porque essa é uma guerra das editoras, não temos anda a ver com isso. E, por outro lado, o nosso conceito de negócio é... nós queremos vender pouca coisa de muita coisa. Não é vender muitos livros de poucos títulos, mas é vender poucos livros de muitos títulos, precisamente a cauda longa ou a causa muito longa da curva de Pereto. E, portanto, dirigimo-nos a autores que seguramente que porque são conhecidos, porque a sua obra tem um interesse muito restrito ou porque é uma coisa científica, muito específica ou é porque é um autor que, no fundo, quer deixar qualquer coisa escrita para os amigos e para os seus familiares e, portanto, a expectativa dele é vender apenas uma dezenas ou poucas centenas de exemplares. É para esse tipo de publicações que não tenhamos dúvidas... são milhares ou são dezenas de milhares que podem existir que nós nos dirigimos. Nós sabemos que foram publicados no ano passado cerca de doze mil títulos em Portugal e este número... esta estatística é uma estatística relativamente... o ano

passado penso que desceu um bocadinho, é uma estatística relativamente estável porque, se formos ver pelas estatísticas oficiais, desde há bastantes anos que o número de publicações em Portugal oscila entre os dez e os doze mil títulos, não é? Mas... são aqueles que são publicados e estamos a falar de monografias e não de publicações periódicas. Portanto, isto é o que é publicado, agora quantos milhares de obras, sejam de ficção, sejam de poesia, sejam científicas, académicas, teses de doutoramento, teses de mestrado que ficam por publicar porque muito previsivelmente irão vender pouca coisa e não há nenhum editor que queira publicar aquilo. É precisamente para esse público que... para esse mercado que a gente se dirige, que é um mercado muito vasto, quer dizer... embora nos dirigimos nicho no mercado, estamos a falar de uma imensidão, enfim... quase infinita, passo ao exagero da expressão, de autor de todo o tipo que puderam publicar qualquer coisa por este processo. E eu, como tenho dito muitas vezes, e obviamente estou a caricaturar se se vender apenas um título de uma obra, já valeu a pena. Já valeu a pena... já houve alguém que publicou um livro, um livro para a posterioridade, vendeu um título... vendo um livro... paciência, já valeu a pena. Obviamente, que a nossa expectativa não é que se venda só um título, do nosso ponto de vista e é essa a nossa obrigação e a nossa responsabilidade perante os autores, é fazer tudo que estiver ao nosso alcance em termos das ferramentas de marketing e, sobretudo, web-marketing porque é um negócio baseado na internet. Portanto, toda a promoção que queremos fazer na Web não é? É nossa responsabilidade fazer tudo o que estiver ao nosso alcance para ajudar o autor a vender, a promover a obra e a ajudar sobre tudo a vender. Quanto mais não seja, e essa é de facto a expectativa da maioria dos autores e também a nossa, no seu círculo de relações, na sua rede de contactos, nos seus conhecimentos, nos seus amigos, no... no seu círculo de contactos profissionais etc, quer dizer nós esperamos que, e haverá com certeza se calhar um ou outro que se possa

revelar como um grande escritor e esperemos, não é? Esperemos vir a ter alguns casos, que quantidade proporciona vir a aparecer alguns casos destes, a maioria deles, estamos convencidos que nem têm outra expectativa que não essa, vender apenas umas dezenas ou umas centenas de exemplares aos seus amigos, aos seus conhecidos, as pessoas com as quais se relacionam e é basicamente isso que pretendem e é para lhes proporcionar essa possibilidade, essa... essa alegria para muitos deles.

### **Como é feita a promoção dos livros publicados?**

Nós estamos, basicamente, a utilizar três tipos de ferramentas, o que não quer dizer que, enfim... todos os dias temos ideias. Obviamente que com três meses de experiência... ainda não podemos dizer que consolidámos coisa nenhuma não é? Todos os dias a gente evolui em termos de pensar o que devemos fazer. Mas, basicamente, estamos a utilizar três ferramentas de web-marketing para promover os livros. Em primeiro lugar o Google, ou seja estamos a fazer várias acções no Google quer pagas, quer não pagas para que as pesquisas que possam ser feitas no Google... qualquer pessoa que esteja interessada numa determinada temática ou num determinado autor ou numa determinada obra para que o Google produza como resultado o Sítio do Livro. Em segundo lugar, as redes sociais. Estamos a trabalhar intensamente, quer no facebook quer no twitter e enfim.. e outras que venham a surgir e que tenham expressão, iremos com certeza trabalhá-las, no sentido de divulgar também em todas as redes sociais o.. enfim... o que vamos publicando, todos os dias destacamos um autor. Isso mais pelo pretexto de podermos falar do Sítio do Livro, todos os dias destacamos um autor... ou porque faz anos que morreu, ou porque nasceu... enfim... por qualquer razão interessante que sirva para destacar o autor. E, portanto, chamamos a atenção todos os dias para um autor mais clássico, mais contemporâneo... português, estrangeiro.

Portanto, com isso, divulgamos isso nas redes sociais, para além do nosso próprio site, como é evidente. Em terceiro lugar, fazemos newsletters, por enquanto temos uma base de inscrições relativamente pequena, mas fazemos newsletters e... press release também. Press release dando conta das publicações que vamos fazendo. Agora... contamos que os próprios autores, que isso é muito importante revelar, que os próprios autores... porque, no fundo, isto trata-se, mais uma vez, de uma auto-publicação. Contamos que os próprios autores utilizem as próprias formas de comunicar, também, nas redes sociais, nos seus blog's. Temos tido muito boa experiência com alguns autores que têm blog's bastantes activos e que utilizam, com muita eficácia com muito êxito, os seus blog's para promover as obras que publicam. Portanto, não podemos pensar que será só o Sitio do livro, nós faremos naturalmente tudo que estiver ao nosso alcance para promover e divulgar as publicações que vamos fazendo. Chamamos a atenção aos autores e deixamos isso bem explícito, que eles próprios também devem... pelas formas que puderem encontrar, que fazer lançamentos, quer eventos de lançamentos, quer... eu acho que o mais eficaz, hoje em dia, para este efeito concreto serão as ferramentas do web-marketing, devem utilizá-las para comunicarem as obras. E já temos ai uns casos de... uma vez com a reduzida experiência que temos... uma meia dúzia de casos de autor que já venderam bem, muito à conta da promoção que fizeram nos seus blog's, nos seus... facebook e etc.

### **Actualmente, já têm quantos autores a auto-publicarem-se?**

Nós... publicações já em venda, estamos com cerca de vinte. Agora... todos os dias, estão a aparecer novos projectos, autores que nos contactam. Muitos deles, para perceberem... não é fácil, quer dizer não é um conceito que... o conceito é tão inovador e tão inédito... para quem não conheça ou para quem não esteja habituado aos processos

tradicionais de edição. Não é fácil, muitas vezes, explicar... explicar isto. Fomos contactados pelos autores para conhecerem, para perceberem, para saber como isto funciona, que custa e, depois como se vende... como se produz e etc. E muitos deles acabam por desenvolver connosco a publicação da obra. Temos, não sei dizer exactamente quantos, mas temos cerca de uma dezena de projectos em curso, neste momento. Agora, estão sempre a surgir novos, e portanto espero que cada vez seja maior.

**Sim, e em termos de perfil dos autores, tem um perfil traçado ou ainda não foi possível traçar?**

Isso é que é engraçado, é muito engraçado... porque aparecemos de tudo. Ou seja, é impossível utilizar aqui um perfil. Temos de tudo... desde de profissionais de uma determinada área específica que escreveu uma coisa muito técnica sobre a sua profissão e, portanto querem publicar. Pessoas que tenham blog's, que escrevem em blog's... não sei há quanto tempo e que querem publicar um livro com as crónicas todas que fizeram nos blog's, naturalmente aí, são pessoas mais jovens. Pessoas que têm coisas nas gavetas... histórias, contos, poemas nas gavetas... portanto, não é possível generalizar um perfil. Felizmente, não é? Isso diz-nos que de facto de quão abrangente este projecto pode ser em termos do público que se destina não é? Temos aí um caso de um senhor já com oitenta e quatro anos, salvo erro, que está a republicar, neste caso... parte é inédita, parte não é. Uma obra do parente dele, uma figura política do antigo regime. E neste momento está empenhadíssimo em publicar, a querer republicar esta obra. Enfim... é um exemplo apenas. Isto é, é cada vez mais difícil de definir um perfil, significa que de facto conseguimos atingir essa abrangência que nós pretendemos. Há uma comunidade que nós pretendemos muito atingir, mas que ainda não conseguimos penetrar nela, que é

a comunidade académica. Comunidade académica, sejam professores, sejam doutorandos, sejam mestrandos que com certeza escrevem muito, produzem muita coisa escrita científica e que não é publicada. Enfim é publicado através das teses e depois arquivadas na Biblioteca Nacional e ponto final não é? Mas que se calhar muitas delas podiam ser publicadas por este processo com um custo mínimo, até porque elas já estão digitalizadas, já são feitas em processador de texto electrónico, portanto o trabalho de *setup* editorial seria mínimo, na maior parte dos casos. Portanto, digamos que esse custo seria mínimo, nós inclusive temos... teceremos capas, o desenho das capas se forem capas que nós temos, oferecemos a capa, nem sequer cobramos nada por isso. Portanto, obviamente o que pode haver é aquele trabalho de paginação, porque a revisão, mas esperamos que elas já venha feita pelo autor, por isso nem vale a pena a preocuparmos muito com a revisão linguística. Se não... quer dizer, uma tese aprovada tem de ter correcção linguística, portanto, basicamente o que pode haver é um trabalho de paginação gráfica do livro... da obra, portanto... Estamos a falar de um custo editorial muitíssimo baixo, poderiam... de facto, a quantidade de... imagino... a quantidade de teses que todos os dias, não é? Que devem ser produzidas neste país e que muitas delas, acabam por ser publicadas através de um... de um processo, deste processo. Essa comunidade ainda não conseguimos penetrar bem nela. Mas, enfim, com três meses de existência, não podemos fazer tudo no mesmo dia, não é? Mas, com certeza, que temos de nos preocupar em divulgar o projecto junto dessa comunidade, porque acho que tem potencial...

**E em termos de feedback? Qual tem sido o feedback tanto dos autores como dos leitores?**

Olhe... enfim... sim, mas quantitativamente não ser uma coisa avassaladora. De uma forma geral, o feedback que nos chega é um feedback muito positivo, no sentido de nos felicitar pela ideia... de acharem muito interessante, até que enfim que apareceu uma coisa assim... quer dizer coisas que... é um feedback bastante entusiasmante. Eu diria que o que é mais relevante, em termos quantitativos, tem a ver com a quantidade de pessoas que vão ao nosso site à procura de um determinado livro e não o encontram, porque ainda não está catalogado e pedem para nós o procurarmos. Todos os dias temos, muitos pedidos de pessoas. O que para mim é muito entusiasmante e animador, no sentido em que há já muita gente a perceber para quê que isto serve, não é? Para procurarem livros que não encontram nas livrarias. Infelizmente... infelizmente enfim... se calhar não é o termos mais correcto, ainda não tivemos tempo de o fazer, com o tempo... com o tempo lá chegaremos. Não temos no nosso catálogo cento e quarenta mil títulos, obviamente, face à dimensão do que já foi publicado e que existe nos armazéns das editoras, ainda é uma pequena amostra. Daí que eu tenha a ambição de chegar ao final do ano com cem mil títulos e continuar não é? Precisamente para que cada vez mais as pessoas que procuram um título no nosso site, o encontrem. Neste momento, estamos a fazer é as pessoas pedem-nos um livro e nos contactamos a empresa distribuidora ou a editora, no sentido de saber se o livro está disponível, se estiver disponível catalogamos no nosso site e informamos o interessado que já está disponível. Digamos que em termos quantitativos este é o feedback mais notório, mais relevante que nós temos. E depois temos aqueles que recebemos comentários de felicitações avulsamente. E depois a quantidade de autores que nos contactaram para saber o que é isto, como funciona, o que é, quanto custa, que, portanto, foram bastantes

**E quais têm sido os maiores obstáculos, desde a fase da implementação até à fase da abertura do Sítio do Livro?**

(risos) Bem... eu diria mais o que não foi obstáculos. Bom... antes de mais, vamos por parte. O site, o site é um site complicado, é um site bastante sofisticado em termos de funcionalidades e ainda está longe de estar no ponto de estar onde eu quero, não é? Ou seja ainda vai dar muita volta, vai levar ali muita alteração e muita rectificação e já estamos nisto... o site já foi construído... começou a ser desenhado e especificado em Junho, começou a ser construído em Setembro, portanto... está a ver o tempo que isto tem demorado e tenho de reconhecer que esse é um obstáculo. Conseguir ter o site, de facto, no ponto... que tenha funcionalidades inovadoras, que outros não tenham...e que, no fundo, sirvam aos objectivos daquilo que a gente pretende. Por outro lado, tem sido também muito difícil, um obstáculo que já referi, que é o carregamento dos conteúdos, sobretudo, dos fundos de catálogo, é muito trabalhoso, muito moroso.... As editoras não estão preparadas para este tipo de negócio e isso nos leva ao terceiro obstáculo, à terceira dificuldade que é as editoras não saberem... o próprio negócio delas não está preparado para este tipo de negócio, ou seja, estão habituados a trabalhar com livrarias, para as quais enviam as novidades e depois esperam as devoluções passado *xis* tempo e... e este é o processo normal de funcionamento de uma editora. Nós não funcionamos assim, nós não temos stocks. Portanto, nós encomendamos os livros à medida das encomendas. Hoje posso encomendar um, amanhã posso encomendar outro, depois de amanhã posso encomendar outro e as editoras não estão preparadas para este tipo de processo, um processo logístico até.... Portanto, acaba por nos custar a nós também um bocadinho, muitas vezes temos de pagar inclusive... repare posso ligar para uma editora e estar fazer hoje uma encomenda, amanhã faço outra, depois de amanhã... quer dizer,

todos os dias posso fazer uma encomenda e se calhar todos os dias fiz uma encomenda abaixo do valor mínimo que eles estipulam para cobrar portes... mas eu não posso, porque eu prometo prospectiva de entrega ao meu cliente, que eu não posso estar à espera uma semana a ver se recebo mais encomendas desta editora, para juntar tudo e depois fazer a entrega, eu não posso estar à espera! Para já não sei se vou ter mais encomendas não é? E portanto não posso comprometer o prazo de entrega a um cliente. Portanto, acabo por ter que fazer muitas encomendas e de valores muito baixos e isso acaba por nos custar mais porque em todas elas acabamos por ter de pagar portes de entrega. Portanto, isto é uma questão que ainda vamos ter de pensar como vamos dar a volta a este problema, porque é um problema essencialmente económico, não é? Para além que as próprias editoras acabam por... não nos sabem dizer com a devida antecipação se têm stocks das obras, não é? Agora vai sendo menor, mas ao princípio tivemos muitos casos de encomendas que depois... tivermos de pedir aos clientes para desistir da encomenda por não haver stock da obra. Agora, felizmente, começam a ser menos os problemas dessa natureza. Quarto obstáculos que nós temos e... esse para mim foi surpreendente, que é a quantidade de gente que é praticamente infoexcluída, ou seja, que para além de receber e enviar e-mails não sabem fazer mais nada na internet. Não sabem mesmo, não uma questão de ter receio ou de ter medo de fazer pagamentos ou transacções através da internet, também há, sobretudo pessoas que de todo não têm nenhuma experiência de comércio electrónico. Há pessoas inclusive que se recusam... telefonam para cá e querem comprar o livro, a gente diz que tem de ser através da internet, não, não faço através da internet vou aí pagar o livro, vou aí... vou aí... e isso não fazemos, não fazemos primeiro porque fomos uma livraria online e temos de ser consequentes com o conceito, portanto não podemos estar a abrir excepções porque senão nunca mais... ninguém se entende. Nós, obviamente, só trabalhos com pré-

pagamento, ou seja, eu não vou ligar a uma editora sem que o meu cliente tenha feito o pagamento previamente, seja através de pagamento de cartão de crédito, seja por transferência bancária porque, depois eu corro o risco de encomendar o livro e de ficar com ele. E como à partida não temos... não trabalhamos com esse conceito de negócio, o pagamento tem de ser prévio. Nisto também para muita gente não é... não é uma situação fácil de aceitar. Portanto, todo este tema do comércio electrónico, das várias implicações que ele tem... diria que para uma grande parte, diria para uma grande parte... eu não sei dizer por... a gente acaba por não saber quem não compra através da internet... não sabemos, sabemos alguns de alguns casos de pessoas que telefonem ou que enviam e-mails. Temos, inclusive, casos de pessoas que nem se dão ao trabalho de ir ao nosso site procurar o livro, puro e simplesmente, nos dizem estou à procura deste livro, não é? E nós encontramos o livro no nosso site e dizemos sim, está disponível no nosso site, o *link* é este, faça a compra através do nosso site, nem sequer se dão ao trabalho de fazer uma busca no motor de pesquisa, que é igual...

**Sim... Sim... é só escrever o nome do livro que se pretende e já está...**

Sim, sim, é só isso e já está, fácilimo não é? Há muita gente de facto que... e isso para mim foi uma grande surpresa a quantidade de gente que não tem nenhuma experiência de comércio electrónico... depois, ainda relacionado com o mesmo tema, não há hábito de comprar em Portugal, livros em português na internet, ou seja, mesmo os portugueses... que compram na Amazon... E eu já fiz este teste com muita gente, que eu conheço, que compram muitos livros na internet... sobretudo na Amazon. Pergunto-lhes quantos livros compraram portugueses de edições portuguesas na internet, zero... zero. Portanto, ainda vai passar algum tempo até que as pessoas se habituem a procurar

um livro português na internet, porque não é o impulso mais imediato de procurar, não é?

**Sim, sem dúvida, se procuro um livro português, vou procurá-lo numa livraria**

Exactamente, é o impulso mais imediato, e é fácil, não é? Há livrarias em cada esquina. Não se compra um livro mais barato na internet...

**Ah, então o preço do livro é o mesmo...**

Sim, sim tem de ser. Repare, nem sequer podemos fazer a um preço diferente por causa da lei do preço do livro. Não sei depois passados uns meses e não sei se poderiam... mas isso... as livrarias, felizmente ou infelizmente, enfim... nas feiras do livro, ainda na semana passada houve uma na FIL, uma feira do livro em que se venderam dezenas de milhares de livros a preço de saldo. Portanto, não é... e vê-se por aí no metro, não é? Há uma série de stands de feiras de livros e acaba-se por conseguir comprar livros, sobretudo esses que já estão retirados da livraria a preços muito bons. Portanto não há propriamente uma vantagem de preços... ou ainda não há, se calhar um dia chegaremos ao ponto em que sim, se a legislação assim o permitir vantagens de preços se comprar na internet. Portanto, de facto, não há hábito de compra de livros em português ou de edições portuguesas na internet e essa também é uma questão que demorar um tempo até que as pessoas se habituem a fazer... mesmo aqueles que não têm dificuldade em fazer compras na internet... e o fazem com frequência.

**E relativamente ao balanço, qual é o balanço que faz destes primeiros meses?**

O balanço... eu diria que se calhar vou demorar mais tempo que o previsto... ah... por um lado divulgar, divulgar o projecto... enfim, o conceito e a ganhar a notoriedade

que preciso... e isso naturalmente terá reflexos na viabilização económica do projecto... na medida em que vou ter uma maturação comercial mais demorada e, por ventura, break-even será atingido mais tardiamente. Isto, relativamente às questões económicas do projecto. Agora, parece-me que por todas as reacções que tenho tido em termos de contactos que tenho tido com os autores, com editores, com, inclusive, instituições do meio, sem estar a particularizar, quer com leitores em geral, pessoas com quem vamos falando que... toda a gente acha interessante, muito promissor... ah... surpreendentemente até em muitos casos, oxalá... e essa é a minha grande dúvida... oxalá que isso se traduza num êxito comercial, não é? Que não seja apenas uma boa ideia, que seja uma boa ideia que tenha viabilidade comercial. Nós, do nosso lado, estamos a fazer tudo para ver se conseguimos assegurar o êxito comercial do projecto. Agora, naturalmente que, três meses de... estes três meses de actividade serviram sobretudo para nos irmos afinando processos, afinando políticas e para ganharmos mais entusiasmo e animo para levar o projecto em diante, obviamente... francamente... temos estado expectante no êxito do projecto.

**E para o futuro, quais são os projectos que têm em mente? Já falou da vontade em abranger a comunidade académica...**

Alguns projectos que nós, algumas vias de desenvolvimento do projecto que nós queremos considerar... bom, antes de mais, também já falei do e-book, o e-book é com certeza algo que vamos ter de pensar, vamos ter de considerar e ainda não tenho pensado como é que o vamos fazer, mas vamos ter isso em atenção. Em segundo lugar, o livro personalizado... este processo de publicação permite os livros personalizados, sobretudo para o segmento infantil. E, portanto, acho que é um campo muito

interessante para explorar que é o livro personalizado. Não sei se conhece o conceito de livro personalizado?

**Não, imagino o que seja, mais não conheço propriamente...**

Pois, são histórias que estão pré-formatadas, pré... e as personagens da história podem ser personalizadas com nomes de crianças... crianças concretas.

**Ah, então será a pessoa que vai comprar que personaliza as personagens?**

Sim, exactamente, a pessoa escolhe uma história não é? Num conjunto de histórias disponíveis, que obviamente a gente ainda vai ter de ver e de fazer. O conceito não é novo, já existe... é muito facilmente executável por via desde processo de produção de livros. Mas, portanto, a pessoa escolhe uma história entre as disponíveis, depois dá os nomes das crianças que querem que sejam as personagens da história, inclusive pode-se, já vi histórias em que se personalizou a própria imagem da criança, obviamente que aquilo são ilustrações e pode-se em termos de estrutura física, cor da pele, de... cor de cabelo, enfim... pode-se personalizar inclusive a figura. E a história sai em que os heróis da história são as crianças... portanto, este é um conceito que tem tido alguma procura, mas ainda não está muito divulgado. Mas, já houve quem o fizesse aí no mercado e é de recuperar a ideia. Finalmente, outra hipótese que temos previsto, mas que enfim... ainda estamos muito... porque isso implica já investimentos financeiros de outro gabarito, que é o sistema de *self-service* de impressão, ou seja, já há no estrangeiro máquinas que permitem produzir livros em cinco minutos, a partir do momento em que estão os conteúdos disponíveis, eventualmente, é uma hipótese podermos comercializar, enfim, colocar essas máquinas, no fundo são máquinas de vending, não é? É o conceito de vending aplicado ao livro. Em que o livro é produzido na altura do

determinado conteúdo que já esteja preparado. É evidente que actualmente, não já base de conteúdos suficiente para poder rentabilizar o investimento numa rede de máquinas dessas.

**Neste momento, trabalham com gráficas ou...**

Neste momento, trabalhamos com uma, mas... não quer dizer que não possamos trabalhar com mais. Trabalhamos com uma gráfica de impressão digital e, portanto, tem facilidades de acabamento de encadernação. E que nos fazem as obras todas, enfim, de um dia para o outro, quer dizer pedimos hoje e amanhã estão prontas, não é?

**Sim, sim...**

Mas a partir do momento em que elas já estejam preparadas, não é? Já esteja determinado o processo... enfim, o processo é rápido e não tem porque não ser, não é? Portanto, nós no máximo em 48 horas temos aí, temos os livros feitos, seja um, sejam dez, sejam cinquenta. Mas, estamos a trabalhar apenas com uma gráfica.

**Então... acabam aqui as minhas questões... não sei se dizer mais alguma coisa, alguma coisa que não tenha mencionado**

Não, não... acho até que falei muito (risos). Mas, não acho que disse tudo... mas, já agora diga-me em que contexto vai fazer isto, ou seja, como está a desenvolver o seu trabalho...

**Sim, sim. Como já lhe disse estou a desenvolver um estágio na Relógio d'Água e esse estágio inclui um projecto. O tema do projecto foi-me sugerido pelo Editor Francisco Vale e assenta-se muito na ideia de compreender o efeito das novas**

**tecnologias de comunicação e de informação na área da edição. Numa primeira parte, fiz uma revisão de literatura, ler e pesquisar sobre o assunto... reuni algumas informações e decidi as entrevistas que seriam úteis para o meu trabalho e aqui... e aqui estamos... (risos)**

Sim, muito bem então. Espero que lhe corra tudo bem.

**Também, eu assim espero. Mais uma vez obrigada pelo seu contributo para o meu projecto, tenho aqui muitas informações úteis e serão usadas apenas no âmbito deste meu projecto... e desejo muito sucesso para o Sítio do Livro.**

Muito obrigado e não têm de quê!

**Bem, então muito bom dia e obrigada novamente.**

Obrigado eu!

ANEXO 11 – ANÁLISE DE CONTEÚDO DA ENTREVISTA AO SÍTIO DO LIVRO

Categorias	Indicadores	Unidades de Registo	%
Sítio do Livro	É um conceito inovador, difícil de classificar nos padrões existente, acabando por ser uma livraria e uma editora	<p>“... Eu prefiro não rotular a Sítio do livro com nenhuma dessas... desses chavões, podemos dizer assim. Porque nós podemos ser um pouco de tudo, sem ser exactamente uma nem livraria nem uma editora. Ora bem, nós somos uma livraria online, exclusivamente online, mas por outro lado, podemos também entre aspas, ser considerados, sublinho entre aspas, uma editora, na medida em que facilitamos e veiculamos a auto-publicação de obras, sejam inéditas sejam... seja republicação obras eventualmente esgotadas de autores que não encontrem um editor que queira assumir o risco económico de fazer a edição. Como nós proporcionamos um sistema de publicação, usando ou recorrendo <i>print-on-demand</i> que, no fundo, minimiza o risco económico de publicação, facilitamos as publicações dessa forma. No entanto, o que gosto de</p>	1

		<p>sublimar é que quem edita são os autores, nós veiculamos a publicação e comercializamos a obra, através da nossa livraria online. Portanto, é difícil de encontrar um rótulo para este tipo ou para este conceito de negócio porque é uma coisa inédita e portanto, não acho que se enquadra em nenhum das funções tradicionais que possam existir, no negócio livreiro. Mas, acho que, também, pode ser um bocadinho uma tentativa de inovar com um conceito que até é difícil de classificar nos padrões existentes...”</p>	
	<p>A ideia de criar o Sítio do livro surgiu da teoria que defende que através das novas tecnologias pode-se vender tudo virtualmente</p>	<p>“... Assim, como muitas ideias de negócios ou de empreendimento surgem, surgiu um pouco circunstancialmente. Surgiu-me, precisamente, quando eu estava a ler um livro que teoriza o impacto da internet no comércio retalhista. E, no fundo, o que defende esse autor, que é o Chris Anderson, que é um guru das novas tecnologias, sobretudo, da internet e dos efeitos da internet no comercio. Ele teoriza que,</p>	<p>1</p>

		<p>através da internet e das novas tecnologias, pode-se virtualmente vender tudo, uma vez que consegue encontrar na internet procura comercial para tudo aquilo que se pode vender. O segredo está no minimizar ou até mesmo anular os custos físicos da comercialização.</p> <p>Que é o que tentamos fazer, por um lado recorrer á internet, um catálogo electrónico para pudermos apresentar os produtos, no nosso caso os livros que estão à venda, por outro lado, recorrendo ao <i>print-on-demand</i> para tingir os produtos de imagem, no nosso caso, os livros, para vender, na justa medida da sua procura, ou seja, nós, no fundo é rigorosamente um processo, aquilo que economicamente se designa de <i>just in time</i> nós só produzimos o produto quando ele já está vendido. O que anula o custo da posse do <i>stock</i>, quer para o editor, se nos pusermos na posição do editor, quer para o livreiro. No fundo, o que nós temos de focar, são conteúdos electrónicos digitalizados, que hoje em</p>	
--	--	---	--

		<p>dia, tem um custo de armazenamento marginalmente nulo e, portanto, isto faz com que seja virtualmente possível ver publicado e vender tudo. Portanto, voltando à sua pergunta, estando a ler este livro e porque ele próprio cita o negócio livreiro, portanto digamos que não inventei nada, apenas aproveitei uma ideia que já existe lá fora, já é praticada lá fora e a Amazon é um excelente exemplo deste paradigma. Para trazê-la para Portugal, acho que a literatura em português não tem praticamente expressão lá fora, neste conceito de loja. Mesmo a Amazon vende pouca coisa portuguesa, e mesmo os outros projectos concorrentes, enfim, melhor dito parecidos que existem lá fora de print-on-demand, tem muita pouca coisa em português. O que eu queria era criar algo de facto para o mundo lusófono, um projecto parecido a coisas que já existem lá fora e daí, nós procurarmos concentrarmo-nos, não exclusivamente mas fundamentalmente em obras em</p>	
--	--	--	--

		<p>português, originais ou traduções. Só para lhe ilustrar um bocadinho melhor a ideia, eu costumo exemplificar que a Amazon tem, hoje em dia, um catálogo de mais de 3 milhões de títulos em comercialização e o que obviamente seria completamente impossível de ter numa livraria física, quer dizer não há livraria física, por maior que seja eu possa comercializar sequer um milhão de livros, quando mais três. Portanto, obviamente é uma coisa que só é possível na internet. Mas, mais engraçado, o mais curioso ou o mais interessante desta situação é que dos três milhões da Amazon, que tem ou melhor dos mais de três milhões de títulos que a Amazon comercializa, dois milhões de livros, vende um ou dois exemplares por ano. E isto... obviamente que a maioria dos casos já recorre ao <i>print-on-demand</i> para os comercializar, no fundo. E obviamente que isto seria impossível, sem estas tecnologias. De modo que, olhe, foi um bocado na decorrência da</p>	
--	--	--	--

		<p>leitura daquele livro que eu acabei por ter a ideia e, também se associou a uma ideia, também minha, de que tive necessidade de arrancar com um projecto empresarial. Só que ainda não tinha encontrado a ideia... aquela ideia que me satisfizesse plenamente e assim encontrei este conceito, que preencheu plenamente o que eu procurava para ter um projecto próprio...”</p>	
	<p>O Sítio do livro pretende dar oportunidade a autores de se autopublicarem e pretende vender obras, através da internet, que já não se encontram no círculo das livrarias</p>	<p>“...E, portanto, ficamos um pouco na expectativa de sermos contactados por autores que tenham inéditos escritos, que ainda não tenham conseguido publicar...”</p> <p>“...Relativamente aos fundos de catálogo, que essa é a nossa grande aposta que nós fazemos, é dar a oportunidade de que seja possível continuar a vender os fundos de catálogo das editoras que desaparecem das livrarias com uma velocidade... que hoje em dia, é muito grande. Ou seja, nós sabemos que todas as semanas chegam cerca de 250 novidades às livrarias, em</p>	<p>2</p>

		<p>média não é? Estou a falar em média e que para entrarem 250 unidades numa livraria, tem de sair 250, que já lá estão. Não há volta a dar, não há maneira, têm mesmo de sair. Para entrar 250, tem que sair 250. E portanto, isto faz com que a maior parte dos livros que são publicados, sendo muitos deles ainda novidades, acabam por estar muito pouco tempo nas livrarias e portanto ter muita pouca possibilidade de serem vendidos e, ao saírem das livrarias e regressarem aos armazéns das editoras e desaparecem e deixam de ter a possibilidade de serem vendidos. A única forma que há, que a gente conheça, de poder dar continuidade à vida comercial dos livros é através da internet. E, portanto, nós começamos a contactar as editoras todas, grandes, pequenas, médias, no sentido de nos cederem fundos de catálogo que têm para nós expormos na nossa livraria, já temos hoje em dia cerca de 40 mil obras catalogadas, eu espero chegar até ao</p>	
--	--	---	--

		<p>final do ano com cerca de 100 mil catalogadas. Estamos a falar obviamente, e em princípio deve ser assim, de obras que ainda tenham stock nos armazéns das editoras. Através desse processo, estamos a vender coisas que hoje em dia dificilmente se encontra à venda nas livrarias. No fundo, juntamos, associamos o nosso projecto, ou veja vender fundos de catálogo, por um lado e por outro lado, publicar inéditos ou republicar obras, que de outra forma não seriam publicadas e juntando as duas coisas, estamos... enfim a lançar o nosso projecto...”</p>	
	<p>Pretendem vender pouca coisa de muita coisa</p>	<p>“...E, por outro lado, o nosso conceito de negócio é... nós queremos vender pouca coisa de muita coisa. Não é vender muitos livros de poucos títulos, mas é vender poucos livros de muitos títulos, precisamente a cauda longa ou a causa muito longa da curva de Pereto. E, portanto, dirigimo-nos a autores que seguramente que porque são conhecidos, porque a sua obra tem um interesse</p>	<p>1</p>

		<p>muito restrito ou porque é uma coisa científica, muito específica ou é porque é um autor que, no fundo, quer deixar qualquer coisa escrita para os amigos e para os seus familiares e, portanto, a expectativa dele é vender apenas uma dezenas ou poucas centenas de exemplares. É para esse tipo de publicações que não tenhamos dúvidas... são milhares ou são dezenas de milhares que podem existir que nós nos dirigimos. Nós sabemos que foram publicados no ano passado cerca de doze mil títulos em Portugal e este número... esta estatística é uma estatística relativamente... o ano passado penso que desceu um bocadinho, é uma estatística relativamente estável porque, se formos ver pelas estatísticas oficiais, desde há bastantes anos que o número de publicações em Portugal oscila entre os dez e os doze mil títulos, não é? Mas... são aqueles que são publicados e estamos a falar de monografias e não de publicações periódicas. Portanto, isto é o</p>	
--	--	---	--

		<p>que é publicado, agora quantos milhares de obras, sejam de ficção, sejam de poesia, sejam científicas, acadêmicas, teses de doutoramento, teses de mestrado que ficam por publicar porque muito previsivelmente irão vender pouca coisa e não há nenhum editor que queira publicar aquilo. É precisamente para esse público que... para esse mercado que a gente se dirige, que é um mercado muito vasto, quer dizer... embora nos dirigimos nicho no mercado, estamos a falar de uma imensidão, enfim... quase infinita, passo ao exagero da expressão, de autor de todo o tipo que puderam publicar qualquer coisa por este processo. E eu, como tenho dito muitas vezes, e obviamente estou a caricaturar se se vender apenas um título de uma obra, já valeu a pena. Já valeu a pena... já houve alguém que publicou um livro, um livro para a posterioridade, vendeu um título... vendo um livro... paciência, já valeu a pena. Obviamente, que a nossa expectativa não é que se venda só um</p>	
--	--	--	--

		<p>título, do nosso ponto de vista e é essa a nossa obrigação e a nossa responsabilidade perante os autores, é fazer tudo que estiver ao nosso alcance em termos das ferramentas de marketing e, sobretudo, web-marketing porque é um negócio baseado na internet.</p> <p>Portanto, toda a promoção que queremos fazer na Web não é? É nossa responsabilidade fazer tudo o que estiver ao nosso alcance para ajudar o autor a vender, a promover a obra e a ajudar sobre tudo a vender. Quanto mais não seja, e essa é de facto a expectativa da maioria dos autores e também a nossa, no seu círculo de relações, na sua rede de contactos, nos seus conhecimentos, nos seus amigos, no... no seu círculo de contactos profissionais etc, quer dizer nós esperamos que, e haverá com certeza se calhar um ou outro que se possa revelar como um grande escritor e esperemos, não é? Esperemos vir a ter alguns casos, que quantidade proporciona vir a aparecer alguns casos</p>	
--	--	---	--

		<p>destes, a maioria deles, estamos convencidos que nem têm outra expectativa que não essa, vender apenas umas dezenas ou umas centenas de exemplares aos seus amigos, aos seus conhecidos, as pessoas com as quais se relacionam e é basicamente isso que pretendem e é para lhes proporcionar essa possibilidade, essa... essa alegria para muitos deles...”</p>	
Funcionamento da editora	<p>Nos primeiros meses, as ações focaram-se na abertura do site e na realização de ações de promoção do Sítio do livro</p>	<p>“...Como funciona? Bem... abrimos o site, como já lhe tinha dito, nos últimos dias de Novembro. Temos feito algumas ações de promoção, divulgação na internet, portanto, nós até agora limitamo-nos, tirando uma ou três coisas que fizemos, digamos, offline, press release e das entrevistas que foram dadas, mas essencialmente temos ferramentas de e-marketing para promover o conceito...”</p>	1
	<p>Vendem ao mesmo preço que as livrarias</p>	<p>“...Sim, sim tem de ser. Repare, nem sequer podemos fazer a um preço diferente por causa da lei do preço do livro. Não sei depois passados uns meses</p>	1

		<p>e não sei se poderiam... mas isso... as livrarias, felizmente ou infelizmente, enfim... nas feiras do livro, ainda na semana passada houve uma na FIL, uma feira do livro em que se venderam dezenas de milhares de livros a preço de saldo. Portanto, não é... e vê-se por ai no metro, não é? Há uma série de stands de feiras de livros e acaba-se por conseguir comprar livros, sobretudo esses que já estão retirados da livraria a preços muito bons. Portanto não há propriamente uma vantagem de preços... ou ainda não há, se calhar um dia chegaremos ao ponto em que sim, se a legislação assim o permitir vantagens de preços se comprar na internet...”</p>	
	<p>Trabalham com uma gráfica de impressão digital</p>	<p>“...Neste momento, trabalhamos com uma, mas... não quer dizer que não possamos trabalhar com mais. Trabalhamos com uma gráfica de impressão digital e, portanto, tem facilidades de acabamento de encadernação. E que nos fazem as obras todas, enfim, de um dia para o outro,</p>	<p>2</p>

		<p>quer dizer pedimos hoje e amanhã estão prontas, não é?..”</p> <p>“...Mas a partir do momento em que elas já estejam preparadas, não é? Já esteja determinado o processo... enfim, o processo é rápido e não tem porque não ser, não é? Portanto, nós no máximo em 48 horas temos aí, temos os livros feitos, seja um, sejam dez, sejam cinquenta. Mas, estamos a trabalhar apenas com uma gráfica...”</p>	
<p>Processo de edição</p>	<p>Desenvolve-se o <i>setup</i> da obra, produz-se uma primeira prova para apreciação do autor, de seguida produz-se um exemplar final para o depósito legal e outro para o autor</p>	<p>“...Então aquilo que nós fazemos, é preparar, fazer o <i>setup</i> da obra. Quando falo em <i>setup</i> industrial, estou a falar daquelas tarefas editoriais prévias que têm a ver com a revisão linguística, a paginação, o desenho da capa e, eventualmente, se for necessário republicar a obra, a digitalização obra, portanto todas essas tarefas editoriais são disponibilizadas por nós aos autores como serviços opcionais, não é obrigatório fazê-lo aqui. O autor pode chegar aqui com a obra completamente terminada. Mas, a partir do momento em</p>	<p>1</p>

		<p>que nós temos a obra, de um ponto de vista editorial, fechada, produzimos uma primeira prova, prova essa que é submetida à apreciação do autor, para se fazer correcções, modificações, enfim... aquilo que o autor queira fazer. Uma vez feitas essas... essa revisão da prova, produzimos dois exemplares, um que damos ao autor para ficar para ele e o outro vai para o depósito legal...”</p>	
	<p>Não fazem impressões sem que haja encomendas</p>	<p>“...e pronto, não fazemos mais nada enquanto não tivermos encomendas. Não imprimimos um único livro a mais, enquanto não tivermos encomendas. E o que tem acontecido? Tem acontecido que há autores que nos encomendam umas dezenas... ou até mesmo centenas de livros, porque querem fazer um lançamento... precisam, enfim, de uma quantidade grande para lançar a obra num sítio qualquer... enfim, num evento qualquer e então encomendam umas quantas obras para esse efeito, depois as outras que venham a ser impressas a pedido, outros divulgam o lançamento da</p>	<p>1</p>

		<p>obra através dos seus blogs ou enfim por processos... pelas suas redes de contactos pessoais e depois as pessoas encomendam e a gente imprime uma a uma, duas e a duas, três a três. Enfim, já temos tido ai situações frequentes, de ter de imprimir um de cada vez, dez de cada vez. Aqui o segredo é que a questão de total flexibilidade de produção que este regime nos permite...”</p>	
	<p>Não possuem critérios editoriais para publicar obras, sendo que possuem o direito de recusar a publicar algo que seja censurável, ofensiva ou com falta de correcção literária.</p>	<p>“...Nós, não temos de ter critérios editoriais ou seja, a decisão de publicar é do autor. Porque o autor, no fundo, é que paga, se quiser recorrer aos nossos serviços, paga a preparação editorial da obra, os serviços que já referi, a revisão, a paginação, etc. A partir do momento em que a obra está pronta, o autor paga-nos um fio de publicação, paga-nos não, nós facturamos ao autor o fio de publicação que, no fundo, cobra este trabalho que nós temos de preparação da obra, da produção da prova e dos dois exemplares. Fio de publicação, esse só é cobrável ao autor, se houver vendas, isto</p>	<p>1</p>

		<p>é, é descontado dos royalties dos direitos que a gente lhe tenha pagado. De facto, o autor nunca acaba por ter que desembolsar esse fio de publicação, que é de 75 euros, nunca acaba por ter que desembolsar porque nós só o cobramos se tivermos direitos a pagar. É uma segurança que damos ao autor que só se o livro se vender que ele tem de pagar o fio de publicação. Portanto, a decisão de publicação é do autor, não é nossa. Nós aqui reservamo-nos o direito apenas e é uma questão quase legal de recusar a publicação de alguma coisa que possa ser, do ponto de vista legal, censurável, ofensiva... enfim, nunca aconteceu, espero que não venha a acontecer termos de recusar uma publicação, não é? Mas, enfim... é apenas um direito que reservamos de poder recusar uma publicação. Agora a decisão de publicar é do autor, o autor que decide se quer publicar, nós não temos de nos preocupar com a qualidade literária da obra, procuramos preocuparmo-nos com</p>	
--	--	---	--

		<p>a correcção literária da obra. Essa sim, se virmos que a obra, de facto, não tem correcção suficiente, o que nos fazemos é alertar o autor para esse efeito e sugerir que use o serviço, o nosso ou um qualquer que queira recorrer, um serviço de revisão literária da obra. Obviamente, se o autor se recusar de fazer o que nós entendermos que a obra não tem condições mínimas de correcção linguística para ser publicada, estamos dentro daquilo do direito que nos atribuímos de recusar a publicação dessa obra. Mas, enfim... penso que qualquer autor com o mínimo de bom senso, entenderá que se nós alertamos o autor porque a obra tem erros ortográficos que não vai publicar a obra nessas condições. Assim a nossa preocupação não é com a qualidade literária, tendo em conta que gostamos de ter coisas com qualidade literária, mas quer dizer nós não estamos na guerra dos bestsellers nem dos autores consagrados porque essa é uma guerra das editoras, não temos anda a</p>	
--	--	---	--

		ver com isso...”	
	<p>Promoção de livros através do Google, de redes sociais, de newsletter e de press release</p>	<p>“...Nós estamos, basicamente, a utilizar três tipos de ferramentas, o que não quer dizer que, enfim... todos os dias temos ideias. Obviamente que com três meses de experiência... ainda não podemos dizer que consolidámos coisa nenhuma não é? Todos os dias a gente evolui em termos de pensar o que devemos fazer. Mas, basicamente, estamos a utilizar três ferramentas de web-marketing para promover os livros. Em primeiro lugar o Google, ou seja estamos a fazer várias acções no Google quer pagas, quer não pagas para que as pesquisas que possam ser feitas no Google... qualquer pessoa que esteja interessada numa determinada temática ou num determinado autor ou numa determinada obra para que o Google produza como resultado o Sítio do Livro. Em segundo lugar, as redes sociais. Estamos a trabalhar intensamente, quer no facebook quer no twitter e enfim.. e outras que venham a surgir e que tenham</p>	1

		<p>expressão, iremos com certeza trabalhá-las, no sentido de divulgar também em todas as redes sociais o.. enfim... o que vamos publicando, todos os dias destacamos um autor. Isso mais pelo pretexto de podermos falar do Sítio do Livro, todos os dias destacamos um autor... ou porque faz anos que morreu, ou porque nasceu... enfim... por qualquer razão interessante que sirva para destacar o autor. E, portanto, chamamos a atenção todos os dias para um autor mais clássico, mais contemporâneo... português, estrangeiro. Portanto, com isso, divulgamos isso nas redes sociais, para além do nosso próprio site, como é evidente. Em terceiro lugar, fazemos newsletters, por enquanto temos uma base de inscrições relativamente pequena, mas fazemos newsletters e... press release também. Press release dando conta das publicações que vamos fazendo. Agora... contamos que os próprios autores, que isso é muito importante revelar, que os próprios</p>	
--	--	--	--

		<p>autores... porque, no fundo, isto trata-se, mais uma vez, de uma auto-publicação.</p> <p>Contamos que os próprios autores utilizem as próprias formas de comunicar, também, nas redes sociais, nos seus blog's. Temos tido muito boa experiência com alguns autores que têm blog's bastantes activos e que utilizam, com muita eficácia com muito êxito, os seus blog's para promover as obras que publicam. Portanto, não podemos pensar que será só o Sitio do livro, nós faremos naturalmente tudo que estiver ao nosso alcance para promover e divulgar as publicações que vamos fazendo.</p> <p>Chamamos a atenção aos autores e deixamos isso bem explícito, que eles próprios também devem... pelas formas que puderem encontrar, que fazer lançamentos, quer eventos de lançamentos, quer... eu acho que o mais eficaz, hoje em dia, para este efeito concreto serão as ferramentas de web-marketing, devem utilizá-las para comunicarem as obras. E já temos ai uns</p>	
--	--	---	--

		<p>casos de... uma vez com a reduzida experiência que temos... uma meia dúzia de casos de autor que já venderam bem, muito à conta da promoção que fizeram nos seus blog's, nos seus... facebook e etc..."</p>	
Parcerias	<p>A Sítio do livro trabalha em parceria com quase todas as editoras em Portugal, com o objectivo ter disponível no site os catálogos em formato electrónico das editoras</p>	<p>"...Todas, praticamente, neste momento, faltam-nos muito poucas... enfim, não quero estar a particularizar aqui..."</p> <p>"...Mas, umas mais rapidamente que outras... mas de uma forma geral, todas as editoras aderiram ao projecto..."</p> <p>"... [As editoras] facultaram-nos os seus catálogos em formato electrónico, porque nós... nós não queremos as coisas em papel, não nos serve para nada não é. Precisamos dos catálogos em formato electrónico, para pudermos depois carregar no nosso BackOffice para aparecerem no nosso site..."</p>	3
	<p>É uma parceria com muitas vantagens, nem o</p>	<p>"...mas obviamente, que para as editoras, à partida, elas não têm nada a perder... com isto não é? Nós só estamos</p>	2

	<p>Sítio do Livro nem as editoras ficam a perder. Sendo, apenas, necessário uma maior divulgação</p>	<p>a proporcionar mais um canal de escoamento das obras que têm nos armazéns deles. E, portanto, como não arriscam nada, nem sequer trabalhamos em designo de consignação, nós só compramos aquilo que já vendemos. Não há risco, nem para nós, nem para as editoras, nem para os livreiros digamos que é um negócio que é quase perfeito. É verdade que para que o negócio seja efectivamente rentável e sustentável...”</p> <p>“...E agora, estou a apelar à questão económica da questão, é imprescindível que seja divulgado, que... digamos que o grande público saiba que se tiver dificuldades em encontrar um livro na livraria, tem forma de forma de o fazer, o que não quer dizer que terá 100% de probabilidade de encontrar o livro porque muitas das obras acabam, acabamos por saber que estão esgotadas. E, depois, o processo de republicação não é fácil não é? Porque é preciso contactar, quer dizer nós, por sistema, não estamos, tirando um ou dois casos</p>	
--	--	--	--

		isolados, não estamos a tomar a iniciativa de contactar os autores de obras esgotadas, saber se eles as querem republicar por esta via.	
	A Sociedade Portuguesa de Autores deu credibilidade e notoriedade ao Sítio do Livro	“...Não, necessariamente. A Sociedade Portuguesa de Autores teve a importância e o mérito de nos dar credibilidade e notoriedade ao projecto. Estamos muito reconhecidos à SPA, por, obviamente, ter creditado o projecto, ter de alguma forma adido à ideia, a este conceito...”	1
	O acordo assinado com a SPA abrange o universo dos autores representados por esta sociedade	“...mas a SPA representa um conjunto de autores e portanto o acordo que nós assinamos com a SPA, é um acordo que abrange exclusivamente os autores representados pela SPA. Que é, apesar de tudo, um universo relativamente pequeno da totalidade que existe e dos muitos que podem vir a existir, portanto, gente que se calhar nem sequer pensou em ser autor. Tomando conhecimento desta firma, de puder publicar um livro, se calhar até se torna um autor...”	1

<p>O e-book</p>	<p>Funcionam apenas com impressão a pedido porque, apesar de ser uma questão a ponderar, o e-book ainda é um assunto prematuro e porque os autores querem ver os seus livros em papel</p>	<p>“...Exactamente [só fazemos impressão a pedido], ainda não considerámos a questão do livro electrónico ou e-book. Enfim... estamos conscientes que é uma questão que vamos ter que encarar e pensar em algo muito rapidamente. Nesta altura, acho que enfim, que é um assunto ainda relativamente prematuro, na altura que os próprios aparelhos não... não existem. Não há ainda nenhuma penetração significativa no mercado desses aparelhos e, sobretudo, não há conteúdos em português para se fazer a leitura electrónica, o descarregamento electrónico dos conteúdos pelos leitores...”</p> <p>“...Sim, sem dúvida por ser mais seguro e em segundo lugar, estamos ainda... quer dizer ainda é o formato tradicional do livro. O formato tradicional do livro é o papel. Como lhe disse de todos os autores que já nos procuraram, nenhum até agora nos colocou a questão do e-book. Todos querem é ver o seu livro impresso em</p>	<p>3</p>
-----------------	---	---	----------

		<p>papel. Não vou discutir as razões pelas quais o querem nem me compete fazê-lo...”</p> <p>“...E nós arranjamos um processo que permite um autor ver o seu livro em papel, sem ter que incluir uma tiragem mínima de 500 mil exemplares...”</p>	
	<p>Serão os autores a decidir se querem ou não o descarregamento electrónico da sua obra</p>	<p>“... Portanto, nós nos comprometemos a fazer aquilo que os autores querem fazer, se querem ver o seu livro impresso, é isso que a gente faz...”</p> <p>“...Por um lado, pressupõe que os autores, tendo esse interesse, isso é uma decisão sobretudo dos autores. Não é uma decisão nossa, mas podemos naturalmente discutir a questão com os autores, levantar a hipótese aos autores. Mas, serão sempre os autores a decidir se querem ou não facultar o descarregamento electrónico da sua obra para os leitores...”</p>	2
	<p>Ainda não está assegurada a segurança do copyright da obra</p>	<p>“...Por outro lado, pressupõe, que é algo que eu ainda não estou completamente certo, de que esteja assegurada... que é a segurança do</p>	1

		<p>copyright da obra, para não acontecer o que aconteceu com a música. Eu penso que.... e nós aqui somos mais papitos que as papas, passo a expressão, na defesa dos direitos dos autores. Portanto, nós seremos os primeiros a avisar os autores, a alertar os autores para que só o deverão fazer se tiverem a absolutamente garantia que não haverá a possibilidade de violar os direitos dos autores. E eu ainda não estou seguro que estes sistemas... que impeçam a violação do copyright não é?...”</p>	
	<p>O Sítio do Livro estará preparado para permitir o download de obras, assim que haja condições para tal.</p>	<p>“...Claro que é um tema quente, um tema actual, um tema naturalmente está sobre a mesa, nós iremos acompanhando, iremos discutindo o tema com os autores e naturalmente que, como já disse, estamos na primeira linha, uma vez que já temos os conteúdos digitalizados das obras que já publicámos. Estamos na primeira linha para permitir, para permitir e facilitar o seu download...”</p>	<p>1</p>

Autores	É um conceito inovador e inédito que os autores não percebem	“...Muitos deles, para perceberem... não é fácil, quer dizer não é um conceito que... o conceito é tão inovador e tão inédito... para quem não conheça ou para quem não esteja habituado aos processos tradicionais de edição. Não é fácil, muitas vezes, explicar... explicar isto. Fomos contactados pelos autores para conhecerem, para perceberem, para saber como isto funciona, que custa e, depois como se vende... como se produz e etc. e muitos deles acabam por desenvolver connosco a publicação da obra...”	1
	O Sítio do Livro já possui cerca de vinte autores a auto-publicarem-se	“...Nós... publicações já em venda, estamos com cerca de vinte. Agora... todos os dias, estão a aparecer novos projectos, autores que nos contactam...”	1
	Possui cerca de dezenas de projecto em curso	“...Temos, não sei dizer exactamente quantos, mas temos cerca de uma dezena de projectos em curso, neste momento. Agora, estão sempre a surgir novos, e portanto espero que cada vez seja maior...”	1
	Várias são as	“...enfim, as razões são muitas, as	2

	<p>razões que levam autores a publicarem através do Sítio do Livro, sendo difícil traçar um perfil</p>	<p>razões pelas quais eles nos procuram. São muitas, cada caso é um caso e, portanto, nesta altura e como a nossa experiência ainda é pequena, é difícil generalizar... ao encontrar aqui tendências de porquê que os autores nos procuram para publicar. Mas, as razões são diversas e bastantes têm aparecido muitas situações, muitas e interessantes de autores que, enfim, que escreveram qualquer coisa ou têm crónicas publicadas em blog's ou têm colectâneas de poesias escritas... enfim até agora não tinham tido... encontrado forma de o fazer, ou porque não tinham tido a coragem de o fazer e resolveram publicar por nosso intermédio..."</p> <p>“...Isso é que é engraçado, é muito engraçado... porque aparecemos de tudo. Ou seja, é impossível utilizar aqui um perfil. Temos de tudo... desde de profissionais de uma determinada área específica que escreveu uma coisa muito técnica sobre a sua profissão e, portanto querem publicar. Pessoas que tenham</p>
--	--	--

		<p>blogs, que escrevem em blog... não sei há quanto tempo e que querem publicar um livro com as crónicas todas que fizeram nos blogs, naturalmente aí, são pessoas mais jovens. Pessoas que têm coisas nas gavetas... histórias, contos, poemas nas gavetas... portanto, não é possível generalizar um perfil.</p> <p>Felizmente, não é? Isso diz-nos que de facto de quão abrangente este projecto pode ser em termos do público que se destina não é? Temos aí um caso de um senhor já com oitenta e quatro anos, salvo erro, que está a republicar, neste caso... parte é inédita, parte não é. Uma obra do parente dele, uma figura política do antigo regime. E neste momento está empenhadíssimo em publicar, a querer republicar esta obra. Enfim... é um exemplo apenas. Isto é, é cada vez mais difícil de definir um perfil, significa que de facto conseguimos atingir essa abrangência que nós pretendemos...”</p>	
	Feedback positivo, geralmente muito	“...Olhe... enfim... sim, mas quantitativamente não ser uma coisa	1

	entusiasmante	avassaladora. De uma forma geral, o feedback que nos chega é um feedback muito positivo, no sentido de nos felicitar pela ideia... de acharem muito interessante, até que enfim que apareceu uma coisa assim... quer dizer coisas que... é um feedback bastante entusiasmante. Eu diria que o que é mais relevante, em termos quantitativos, tem a ver com a quantidade de pessoas que vão ao nosso site à procura de um determinado livro e não o encontram, porque ainda não está catalogado e pedem para nós o procurarmos. Todos os dias temos, muitos pedidos de pessoas...”	
Balanço positivo dos primeiros meses	O processo inicial de desenvolvimento da empresa está a demorar mais do que o previsto mas tem-se feito tudo para assegurar o êxito comercial do Sítio do Livro	“...O balanço... eu diria que se calhar vou demorar mais tempo que o previsto... ah... por um lado divulgar, divulgar o projecto... enfim, o conceito e a ganhar a notoriedade que preciso... e isso naturalmente terá reflexos na viabilização económica do projecto... na medida em que vou ter uma maturação comercial mais demorada e, por ventura,	1

		<p>break-even será atingido mais tardiamente. Isto, relativamente às questões económicas do projecto. Agora, parece-me que por todas as reacções que tenho tido em termos de contactos que tenho tido com os autores, com editores, com, inclusive, instituições do meio, sem estar a particularizar, quer com leitores em geral, pessoas com quem vamos falando que... toda a gente acha interessante, muito promissor... ah... surpreendentemente até em muitos casos, oxalá... e essa é a minha grande dúvida... oxalá que isso se traduza num êxito comercial, não é? Que não seja apenas uma boa ideia, que seja uma boa ideia que tenha viabilidade comercial.</p> <p>Nós, do nosso lado, estamos a fazer tudo para ver se conseguimos assegurar o êxito comercial do projecto. Agora, naturalmente que, três meses de... estes três meses de actividade serviram sobretudo para nos irmos afinando processos, afinando políticas e para ganharmos mais entusiasmo e animo</p>	
--	--	--	--

		para levar o projecto em diante, obviamente... francamente... temos estado expectante no êxito do projecto...”	
	Já se começa a perceber para quê que o Sítio do Livro serve	“...O que para mim é muito entusiasmante e animador, no sentido em que há já muita gente a perceber para quê que isto serve, não é? Para procurarem livros que não encontram nas livrarias. Infelizmente... infelizmente enfim.. se calhar não é o termos mais correcto, ainda não tivemos tempo de o fazer, com o tempo... com o tempo lá chegaremos. ...”	1
	Feedback positivo dos consumidores	“...Digamos que em termos quantitativos este é o feedback mais notório, mais relevante que nós temos. E depois temos aqueles que recebemos comentários de felicitações avulsamente. E depois a quantidade de autores que nos contactaram para saber o que é isto, como funciona, o que é, quanto custa, que, portanto, foram bastantes...”	1

<p>Obstáculos dos primeiros meses</p>	<p>A dificuldade em criar um site com todas as funcionalidades inovadoras pensadas</p>	<p>“...Bem... eu diria mais o que não foi obstáculos. Bom... antes de mais, vamos por parte. O site, o site é um site complicado, é um site bastante sofisticado em termos de funcionalidades e ainda está longe de estar no ponto de estar onde eu quero, não é? Ou seja ainda vai dar muita volta, vai levar ali muita alteração e muita rectificação e já estamos nisto... o site já foi construído... começou a ser desenhado e especificado em Junho, começou a ser construído em Setembro, portanto... está a ver o tempo que isto tem demorado e tenho de reconhecer que esse é um obstáculo. Conseguir ter o site, de facto, no ponto... que tenha funcionalidades inovadoras, que outros não tenham...e que, no fundo, sirvam aos objectivos daquilo que a gente pretende...”</p>	<p>1</p>
	<p>Carregamento dos fundos de catálogo das editoras</p>	<p>“...Obviamente, é um trabalho muito moroso, muito trabalhoso, muito complexo porque nem todos os ficheiros nos chegam nas melhores condições, em</p>	<p>3</p>

		<p>termos da sua própria estrutura, da formatação de conteúdo informativo que traz, muitos deles têm de ser pesquisado e computado por nós, depois temos o grande problema de carregar a imagem das capas, que não é nada fácil, enfim...”</p> <p>“... é um trabalho tecnicamente muito complexo e trabalhoso. Ainda temos muito que fazer com que o catálogo, digamos assim, fique em condições minimamente aceitáveis, não é? Ainda está muito incompleto, muito imperfeito, ainda temos de trabalhar muito até termos um catálogo em condições, para continuar a crescer...”</p> <p>“...Por outro lado, tem sido também muito difícil, um obstáculo que já referi, que é o carregamento dos conteúdos, sobretudo, dos fundos de catálogo, é muito trabalhoso, muito moroso...”</p>	
	<p>A falta de preparação das editoras para este tipo de negócio</p>	<p>“... As editoras não estão preparadas para este tipo de negócio e isso nos leva ao terceiro obstáculo, à terceira dificuldade que é as editoras não</p>	<p>1</p>

		<p>saberm... o próprio negócio delas não está preparado para este tipo de negócio, ou seja, estão habituados a trabalhar com livrarias, para as quais enviam as novidades e depois esperam as devoluções passado <i>xis</i> tempo e... e este é o processo normal de funcionamento de uma editora. Nós não funcionamos assim, nós não temos stocks. Portanto, nós encomendamos os livros à medida das encomendas. Hoje posso encomendar um, amanhã posso encomendar outro, depois de amanhã posso encomendar outro e as editoras não estão preparadas para este tipo de processo, um processo logístico até.... Portanto, acaba por nos custar a nós também um bocadinho, muitas vezes temos de pagar inclusive... repare posso ligar para uma editora e estar fazer hoje uma encomenda, amanhã faço outra, depois de amanhã... quer dizer, todos os dias posso fazer uma encomenda e se calhar todos os dias fiz uma encomenda abaixo do valor mínimo que eles</p>	
--	--	---	--

		<p>estipulam para cobrar portes... mas eu não posso, porque eu prometo prospectiva de entrega ao meu cliente, que eu não posso estar à espera uma semana a ver se recebo mais encomendas desta editora, para juntar tudo e depois fazer a entrega, eu não posso estar à espera! Para já não sei se vou ter mais encomendas não é? E portanto não posso comprometer o prazo de entrega a um cliente. Portanto, acabo por ter que fazer muitas encomendas e de valores muito baixos e isso acaba por nos custar mais porque em todas elas acabamos por ter de pagar portes de entrega. Portanto, isto é uma questão que ainda vamos ter de pensar como vamos dar a volta a este problema, porque é um problema essencialmente económico, não é? Para além que as próprias editoras acabam por... não nos sabem dizer com a devida antecipação se têm stocks das obras, não é? Agora vai sendo menor, mas ao princípio tivemos muitos casos de encomendas que depois...</p>	
--	--	--	--

		<p>tivermos de pedir aos clientes para desistir da encomenda por não haver stock da obra. Agora, felizmente, começam a ser menos os problemas dessa natureza...”</p>	
	<p>Falta de experiência de comércio electrónico das pessoas</p>	<p>“...Portanto, de facto, não há hábito de compra de livros em português ou de edições portuguesas na internet e essa também é uma questão que demorar um tempo até que as pessoas se habituem a fazer... mesmo aqueles que não têm dificuldade em fazer compras na internet... e o fazem com frequência...”</p> <p>“... Quarto obstáculos que nós temos e... esse para mim foi surpreendente, que é a quantidade de gente que é praticamente infoexcluída, ou seja, que para além de receber e enviar e-mails não sabem fazer mais nada na internet. Não sabem mesmo, não uma questão de ter receio ou de ter medo de fazer pagamentos ou transacções através da internet, também há, sobretudo pessoas que de todo não têm nenhuma experiência de comércio</p>	<p>4</p>

		<p>electrónico. Há pessoas inclusive que se recusam... telefonam para cá e querem comprar o livro, a gente diz que tem de ser através da internet, não, não faço através da internet vou aí pagar o livro, vou aí... vou aí... e isso não fazemos, não fazemos primeiro porque fomos uma livraria online e temos de ser consequentes com o conceito, portanto não podemos estar a abrir excepções porque senão nunca mais... ninguém se entende. Nós, obviamente, só trabalhos com pré-pagamento, ou seja, eu não vou ligar a uma editora sem que o meu cliente tenha feito o pagamento previamente, seja através de pagamento de cartão de crédito, seja por transferência bancária porque, depois eu corro o risco de encomendar o livro e de ficar com ele. E como à partida não temos... não trabalhamos com esse conceito de negócio, o pagamento tem de ser prévio. Nisto também para muita gente não é... não é uma situação fácil de aceitar. Portanto, todo este tema do</p>	
--	--	---	--

		<p>comércio electrónico, das várias implicações que ele tem... diria que para uma grande parte, diria para uma grande parte... eu não sei dizer por... a gente acaba por não saber quem não compra através da internet... não sabemos, sabemos alguns de alguns casos de pessoas que telefonem ou que enviam e-mails. Temos, inclusive, casos de pessoas que nem se dão ao trabalho de ir ao nosso site procurar o livro, puro e simplesmente, nos dizem estou à procura deste livro, não é? E nós encontramos o livro no nosso site e dizemos sim, está disponível no nosso site, o link é este, faça a compra através do nosso site, nem sequer se dão ao trabalho de fazer uma busca no motor de pesquisa, que é igual...”</p> <p>“...Sim, sim, é só isso e já está, fácilimo não é? Há muita gente de facto que... e isso para mim foi uma grande surpresa a quantidade de gente que não tem nenhuma experiência de comercio electrónico... depois, ainda relacionado</p>	
--	--	---	--

		<p>com o mesmo tema, não há hábito de comprar em Portugal, livros em português na internet, ou seja, mesmo os portugueses... que compram na Amazon... E eu já fiz este teste com muita gente, que eu conheço, que compram muitos livros na internet... sobretudo na Amazon. Pergunto-lhes quantos livros compraram portugueses de edições portuguesas na internet, zero... zero. Portanto, ainda vai passar algum tempo até que as pessoas se habituem a procurar um livro português na internet, porque não é o impulso mais imediato de procurar, não é?...”</p> <p>“...Exactamente, é o impulso mais imediato, e é fácil, não é? Há livrarias em cada esquina. Não se compra um livro mais barato na internet...”</p>	
<p>Projectos Futuros</p>	<p>Aumentar o número de títulos que são comercializados pelo Sítio do Livro</p>	<p>“...Não temos no nosso catálogo cento e quarenta mil títulos, obviamente, face à dimensão do que já foi publicado e que existe nos armazéns das editoras, ainda é uma pequena amostra. Daí que eu tenha a ambição de chegar ao final do</p>	<p>1</p>

		<p>ano com cem mil títulos e continuar não é? Precisamente para que cada vez mais as pessoas que procuram um título no nosso site, o encontrem. Neste momento, estamos a fazer é as pessoas pedem-nos um livro e nos contactamos a empresa distribuidora ou a editora, no sentido de saber se o livro está disponível, se estiver disponível catalogamos no nosso site e informamos o interessado que já está disponível...”</p>	
	<p>Considerar a publicação de e-books</p>	<p>“...Agora, é evidente tendo nós ou começando nós a ter os conteúdos digitalizados, uma base de conteúdos digitalizados, estaremos, naturalmente, na primeira linha para permitir e facilitar o download desses conteúdos para leitores electrónicos, claro, que naturalmente é uma coisa que neste momento, não está contemplado nem nenhum autor até agora nos pediu isso, quer dizer, nenhum autor nos pediu que a sua obra estivesse disponível para se descarregar electronicamente...”</p> <p>“...Alguns projectos que nós, algumas</p>	<p>2</p>

		<p>vias de desenvolvimento do projecto que nós queremos considerar... bom, antes de mais, também já falei do e-book, o e-book é com certeza algo que vamos ter de pensar, vamos ter de considerar e ainda não tenho pensado como é que o vamos fazer, mas vamos ter isso em atenção...”</p>	
	<p>Desenvolver o livro personalizado</p>	<p>“...Em segundo lugar, o livro personalizado... este processo de publicação permite os livros personalizados, sobretudo para o segmento infantil. E, portanto, acho que é um campo muito interessante para explorar que é o livro personalizado. Não sei se conhece o conceito de livro personalizado?...”</p> <p>“...Pois, são histórias que estão pré-formatadas, pré... e as personagens da história podem ser personalizados com nomes de crianças... crianças concretas...”</p> <p>“...Sim, exactamente, a pessoa escolhe uma história não é? Num conjunto de histórias disponíveis, que</p>	<p>3</p>

		<p>obviamente a gente ainda vai ter de ver e de fazer. O conceito não é novo, já existe... é muito facilmente executável por via desde processo de produção de livros. Mas, portanto, a pessoa escolhe uma história entre as disponíveis, depois dá os nomes das crianças que querem que sejam as personagens da história, inclusive pode-se, já vi histórias em que se personalizou a própria imagem da criança, obviamente que aquilo são ilustrações e pode-se em termos de estrutura física, cor da pele, de... cor de cabelo, enfim... pode-se personalizar inclusive a figura. E a história sai em que os heróis da história são as crianças... portanto, este é um conceito que tem tido alguma procura, mas ainda não está muito divulgado. Mas, já houve quem o fizesse aí no mercado e é de recuperar a ideia...”</p>	
	<p>Sistema de <i>Self-service</i></p>	<p>“...Finalmente, outra hipótese que temos previsto, mas que enfim... ainda estamos muito... porque isso implica já investimentos financeiros de outro</p>	<p>1</p>

		<p>gabarito, que é o sistema de <i>Self-service</i> de impressão, ou seja, já há no estrangeiro máquinas que permitem produzir livros em cinco minutos, a partir do momento em que estão os conteúdos disponíveis, eventualmente, é uma hipótese podermos comercializar, enfim, colocar essas máquinas, no fundo são máquinas de vending, não é? É o conceito de vending aplicado ao livro. Em que o livro é produzido na altura de um determinado conteúdo que já esteja preparado. É evidente que actualmente, não já base de conteúdos suficiente para poder rentabilizar o investimento numa rede de máquinas dessas...”</p>	
	<p>Atingir a comunidade académica</p>	<p>“...Há uma comunidade que nós pretendemos muito atingir, mas que ainda não conseguimos penetrar nela, que é a comunidade académica. Comunidade académica, sejam professores, sejam doutorandos, sejam mestrandos que com certeza escrevem muito, produzem muita coisa escrita científica e que não é publicada. Enfim é</p>	<p>1</p>

		<p>publicado através das teses e depois arquivadas na Biblioteca Nacional e ponto final não é? Mas que se calhar muitas delas podiam ser publicadas por este processo com um custo mínimo, até porque elas já estão digitalizadas, já são feitas em processador de texto electrónico, portanto o trabalho de <i>setup</i> editorial seria mínimo, na maior parte dos casos. Portanto, digamos que esse custo seria mínimo, nós inclusive temos... teceremos capas, o desenho das capas se forem capas que nós temos, oferecemos a capa, nem sequer cobramos nada por isso. Portanto, obviamente o que pode haver é aquele trabalho de paginação, porque a revisão, mas esperamos que elas já venha feita pelo autor, por isso nem vale a pena a preocuparmo-nos muito com a revisão linguística. Se não... quer dizer, uma tese aprovada tem de ter correcção linguística, portanto, basicamente o que pode haver é um trabalho de paginação gráfica do livro... da obra, portanto...</p>	
--	--	---	--

		<p>Estamos a falar de um custo editorial muitíssimo baixo, poderiam... de facto, a quantidade de... imagino... a quantidade de teses que todos os dias, não é? Que devem ser produzidas neste país e que muitas delas, acabam por ser publicadas através de um... de um processo, deste processo. Essa comunidade ainda não conseguimos penetrar bem nela. Mas, enfim, com três meses de existência, não podemos fazer tudo no mesmo dia, não é? Mas, com certeza, que temos de nos preocupar em divulgar o projecto junto dessa comunidade, porque acho que tem potencial..."</p>	
--	--	--	--

## ANEXO 11 – GUIÃO DE ENTREVISTA À BUBOK

**Tema** - As novas tecnologias de informação e de comunicação na indústria do livro

**Objectivo** – Conhecer a editora, compreender de que modo funciona, conhecer as reacções dos autores e dos leitores e conhecer quais as concepções acerca do futuro da editora.

<b>Bloco Temático</b>	<b>Objectivos Específicos</b>	<b>Questões</b>
<b>A</b> <b>Legitimação de entrevista</b>	Legitimar, motivar e preparar o entrevistado  Pedir autorização para efectuar a gravação da entrevista	Informar sobre o âmbito desta entrevista e os objectivos que se pretende alcançar  Informar o entrevistado sobre a importância do seu contributo para a investigação e sobre a confidencialidade e anonimato dos dados

<p style="text-align: center;"><b>B</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Caracterização da editora e livraria</b></p>	<p style="text-align: center;">Obter dados para a caracterização da editora/livraria</p> <p style="text-align: center;">Conhecer os seus objectivos e finalidades</p>	<p>Em primeiro lugar, diga-me no que consiste esta editora, a Bubok.</p> <p>Como surgiu a ideia de criar a Bubok?</p> <p>Quais as grandes finalidades que pretendem atingir?</p>
<p style="text-align: center;"><b>C</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Funcionamento da editora e livraria</b></p>	<p style="text-align: center;">Compreender qual é o funcionamento da editora</p> <p style="text-align: center;">Conhecer os projectos que têm sido desenvolvidos</p>	<p>Como funciona a Bubok?</p> <p>Que técnicas de promoção têm realizado?</p> <p>Que projectos têm sido desenvolvidos pela editora?</p>
<p style="text-align: center;"><b>D</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Autores e Leitores</b></p>	<p style="text-align: center;">Compreender as concepções dos autores e dos leitores</p> <p style="text-align: center;">Conhecer preferências dos leitores</p>	<p>Qual tem sido o feedback dos autores e dos leitores?</p> <p>A livraria disponibiliza livros em formato impresso e em formato digital,</p>

	<p>Conhecer o perfil dos autores que publicam nesta editora</p>	<p>possibilitando a escolha, qual tem sido a preferência dos leitores?</p> <p>Pode-me traçar um perfil dos autores que publicam através da Bubok?</p>
<p><b>E</b> <b>Questões Gerais</b></p>	<p>Compreender como tem corrido a actividade e conhecer os maiores obstáculos</p> <p>Conhecer o balanço da editora</p> <p>Conhecer as concepções acerca do futuro</p>	<p>Como tem corrido a actividade? Em termos de livros publicados, de número de autores associados e número de vendas?</p> <p>Qual é o balanço destes primeiros meses em Portugal?</p> <p>Quais têm sido os maiores obstáculos?</p> <p>Quais são as expectativas para o futuro?</p>

<p style="text-align: center;"><b>F</b></p> <p><b>Finalização da Entrevista e Agradecimentos</b></p>	<p>Saber se o entrevistado tem algo a dizer que não tenha sido abordado na entrevista</p> <p>Agradecer novamente a entrevistada e focar o aspecto da confidencialidade e anonimato dos dados</p>	
--	--	--

## ANEXO 13 – PROTOCOLO DA ENTREVISTA À BUBOK

Alexandre Lemos - Podemos começar, a minha reunião terminou agora mesmo.

Desculpe o atraso

**Mestranda - Ok, não há problema algum...**

Boa, primeiro preciso de lhe perguntar, exactamente qual será o destino desta entrevista. E, pedir-lhe que me informe do uso e do texto exacto que usar. Estas reservas devem-se a não ser uma jornalista com meio de publicação definido. Só por isso.

**Ok, sem problema. Eu estou a fazer um estágio académico na Editora Relógio d'Água, para obtenção do grau de Mestre em Tecnologias Educativas pelo Instituto de Educação da Universidade de Lisboa. Assim, Esta entrevista insere-se no projecto que tenho de desenvolver para posterior defesa perante um júri, tal como uma tese. As finalidades do projecto centram-se em conhecer o efeito que as novas tecnologias têm causado na área da edição, de como a compreender esses efeitos**

Quem terá acesso à tese? Será publicada?

**Sim, tal como todas as teses será publicada e disponível na faculdade.**

Ok, só preciso que me informe de todas as citações e publicações decorrentes desta entrevista.

**Quanto às pessoas que terão acesso, ainda não tenho bem a certeza. Mas, actualmente, existe um depósito de toda a universidade para as teses. Contudo, a**

**minha tese só estará disponível para esse depósito com a minha autorização. Ok, neste momento esta entrevista só se centra nas finalidades do meu projecto, nesse sentido só será utilizada para esse efeito.**

Tudo bem, desde que me envie um e-mail manifestando a sua intenção de me informar de todas as formas de publicação de excertos da tese onde tenha as minhas declarações. De resto até desejo que a tese tenha muito sucesso e possa ser conhecida por todos. Eu próprio gostaria de a ler.

**Ok, comprometo-me a fazê-lo. Quando a tese estiver terminada e defendida, certamente enviarei para todos os envolvidos para que possam ler e compreender o trabalho que desenvolvi.**

Espero não parecer demasiado cuidadoso. Mas, quando falo não me estou a comprometer apenas a mim mas a toda a empresa. Agora podemos começar

**Sim, eu compreendo. Ainda por cima, vindo assim de uma aluna totalmente estranha. Bem, então comecemos. A minha primeira pergunta centra-se numa clarificação do que é a Bubok.**

A Bubok é uma editora que se especializou na auto-publicação e procura desenvolver os meios mais adequados às necessidades dos nossos autores. Isto levou-nos às novas materialidades da edição, como o POD e os Ebooks. No futuro poderemos vir a integrar outras tecnologias se houver nisso um ganho evidente para os escritores e leitores.

**Sim, e em primeiro lugar, a Bubok existe há mais tempo em Espanha, não é? Há cerca de dois anos, não é?**

Sim, a Bubok começou em Espanha há dois anos atrás como desenvolvimento de uma outra editora que não conseguia dar resposta a todos os autores que a contactavam.

**E como surgiu a ideia de trazer a Bubok para Portugal?**

Em resultado das solicitações dos autores de expressão portuguesa que usavam os serviços da Bubok.Com. E em resultado da análise que fizemos ao mercado português, onde há uma enorme tradição de escrita. E, se olharmos para outros campos da produção cultural, histórias de auto-publicação muito bem sucedidas, caso da música.

**E essa análise foi realizada com base em que critérios?**

Os referidos: produção de conteúdos e sucesso de publicação, bem como o estado do mercado.

**E a Bubok encontra-se presente em mais algum país?**

A Bubok tem autores de diversos países, sobretudo de língua portuguesa e espanhola. Estamos agora a iniciar operações dedicadas em todos esses países (europeus e americanos) tendo já alguns colaboradores a desenvolverem os portais específicos.

**Sim. E em termos de funcionamento, a Bubok funciona de igual modo como as restantes editoras, ditas tradicionais?**

Não creio que exista ou deva existir uma "forma de funcionamento" universal para a edição. Temo que o que descrevemos como tradicional seja um processo que se acomodou a um mercado que pode já nem existir.

**Sim, mas normalmente quando se fala em edição, pensa-se em revisão linguística, paginação, desenho de capa e impressão.**

Eu não. Eu penso no gesto de publicar. Penso no percurso entre o escritor e o leitor e esses são apenas alguns dos passos. No nosso caso como nos especializámos em auto-publicação a caminhada depende mais do autor do que nos modelos em que os riscos são assumidos inteiramente pela editora. Distinguimo-nos também das editoras, conhecidas no meio como *ateliers* de edição, que vendem um produto standard aos autores. xis exemplares mais xis lançamentos mais revisão, etc.

**Ah sim. Compreendo. Mas, imaginemos que eu gostaria de publicar uma obra através da Bubok. Como que aconteceria desde o meu desejo até à publicação propriamente dita?**

Vá até ao nosso site, registe-se e inicie o processo de publicação, que inclui o upload de um ficheiro e a definição das informações base da obra e a sua rentabilidade. Isto não implica ter o livro em público, pode defini-lo como privado para continuar a melhorá-lo. Depois caso pretenda melhorar a sua publicação veja os nossos serviços e *packs* de gestão da publicação, que podem incluir, protecção legal, promoção, maquetização, revisão, etc. E (ou), contacte-nos para obter ajuda sobre qualquer passo da publicação ou mesmo obter conselho sobre algo que queira fazer por si mesma. Deste lado tem pessoas a sério e não respostas automáticas. Pessoas que desenvolvem os serviços que prestamos em paralelo com o atendimento, não operadores de call-center.

**Sim, isso já tinha observado no vosso site. E quando a obra está publicada, é feita algum tipo de promoção?**

A promoção faz-se de 3 formas distintas, ainda que complementares.

1. A promoção à editora, que pode usar alguns livros para isso mas que pretende sobretudo promover a editora, para aumentar as visitas ao nosso site e assim aumentar as vendas dos nossos autores e o prestígio indirecto do seu livro.

2. A promoção feita pelos autores é por vezes ampliada por nós. Por exemplo se alguém fizer um lançamento, *per si*, e nos avisar antes, nós podemos promover junto da imprensa junto com outras realizações da editora. E, promover também online.

3. Nos casos em que o autor contrata serviços dedicados de promoção nós prestamos esse serviço em sintonia com a vontade do autor. De uma forma exclusiva.

**Sim. E qual tem sido o feedback dos autores e dos leitores?**

Feedback: Ótimo, a maioria fica surpreendida com o atendimento personalizado e com a capacidade de ir melhorando o nosso serviço em função do que nos dizem. Claro que entre os muitos autores que temos, há pessoas com objectivos muito distintos e a nossa relação com eles é uma consequência desses objectivos.

**Sim, e em Portugal qual é o perfil dos autores que procuram publicar livros através da Bubok? Se é que é possível traçar um perfil.**

Distingo 3.

1. Autores pontuais. Publicam um livro, talvez dois. E, a publicação é em si mesmo um fim. Quase todos os livros que vendem são comprados por si mesmos.

2. Autores amadores. Sem tempo ou vontade de se dedicarem exclusivamente à escrita, têm apesar disso um percurso significativo e uma dedicação quase diária à escrita. Nem sempre promovem o que escrevem. Mas, sobretudo, escrever faz parte da vida destes autores.

3. Os Autores que se profissionalizaram na escrita ou que procuram fazê-lo.

Normalmente já publicaram antes. Têm como objectivo viver dos livros que escrevem. Promovem os seus livros e procuram ajuda na promoção, revisão e maquetação. Alguns são também utilizadores avançados da Internet e dos programas de edição de imagem e texto e por isso são capazes de fazer muito do que precisam.

**Continuando, qual é o balanço que faz destes primeiros meses em Portugal?**

Muito positivo. Os autores portugueses já nos reconhecem como especialistas em auto-edição e nas tecnologias digitais. E, publicam connosco repetidas vezes. Numa média que excede os 5 livros diários.

**E em termos de vendas? Têm tido muita procura?**

Depende dos livros e do empenho dos autores na promoção. Temos casos de autores que escolheram escrever sobre temas de interesse para comunidades específicas e que souberam promover aí os seus livros. E, esses têm resultados muito positivos e que sentem muito mais do que em publicações anteriores, já que connosco ganham 80% sobre os lucros e estavam habituados a ganhar 5% ou nada.

**Sim, então acaba por ser uma mais-valia para os autores**

Trabalhamos para isso

**E ainda, em termos de venda, referiu que disponibilizam os livros para PoD e em formato de e-book. Qual tem sido a preferência dos leitores?**

POD, os leitores gostam de páginas, de livros de papel. E, mesmo os que no futuro vão usar os Ebooks ainda não têm onde ler senão no computador, que não é

muito confortável. A grande vantagem da tecnologia POD é que podemos disponibilizar os livros em papel sem o impacto ecológico negativo das impressões em grande escala onde há muito desperdício.

**Então, costumam apenas proceder à impressão quando têm encomendas, certo?**

Sim. Print On Demand significa isso mesmo. Para mim significa também edição sustentável.

**Sim, sem dúvida. E quais têm sido os principais obstáculos destes primeiros meses em Portugal? Se é que existem, claro.**

Notamos que o que trazemos é tão diferente que por vezes autores e leitores não entendem. Por exemplo, continuam a perguntar-nos quanto custa publicar um livro connosco ou quem vai decidir sobre a publicação. Também os ainda reduzidos hábitos de consumo online dos portugueses. Temos muitos leitores em que a primeira compra que fizeram online foi connosco.

**Pois, compreendo. Ainda é um conceito novo. E, pensando no futuro, quais são as grandes expectativas da Bubok em Portugal?**

Pessoalmente acredito que a Bubok.Pt pode crescer como comunidade de autores que se lêem e criticam mutuamente. Pode não só ser o apoio que faltava a muitos autores para se auto-publicarem mas também dar um novo sentido à expressão peer-review.

**E têm projectos específicos para alcançar essas finalidades?**

Sim, claro. Temos diversas acções para os próximos meses que visarão reforçar a ligação editora-autor e autor-autor.

**Sei, que já passou a 1/2 hora, mas posteriormente será possível falar-me dessas acções, se foram públicas, claro. Assim, por e-mail? Gostaria de conhecer essas iniciativas**

Não posso antecipar nenhuma dessas acções. Mas, conforme formos anunciando aos nossos autores pode ficar a saber seguindo o nosso blog. E, caso tenha dúvidas pergunte. Tem o meu email e este IM.

**Ok, obrigada e irei seguindo o vosso blog então. Por aqui, termino a entrevista. E quero agradecer-lhe novamente a disponibilidade para dar-me estas informações que serão úteis para o desenvolvimento do meu trabalho. E peço-lhe desculpa por qualquer incómodo que tenha causado.**

Eu é que agradeço atenção à Bubok. Envie-me só o e-mail expressando o seu compromisso de me informar sempre que usar alguma parte desta entrevista. Ah! Queremos publicar a sua tese

**Ainda tenho muito trabalho pela frente, mas obrigada pela oferta.**

Boa tarde.

**Boa tarde e obrigada.**

ANEXO 14 – ANÁLISE DE CONTEÚDO DA ENTREVISTA À BUBOK

<b>Categorias</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Unidades de Registo</b>	<b>%</b>
Editora Bubok	Editora de auto-publicação	“...A Bubok é uma editora que se especializou na auto-publicação...”	1
	Surgiu em Espanha, há dois anos, com a intenção de responder à procura	<p>“...Sim, a Bubok começou em Espanha há dois anos atrás como desenvolvimento de uma outra editora que não conseguia dar resposta a todos os autores que a contactavam...”</p> <p>“...e procura desenvolver os meios mais adequados às necessidades dos nossos autores. Isto levou-nos às novas materialidades da edição, como o POD e os Ebooks...”</p>	2
	Surge em Portugal, há poucos meses, em resultado da análise feita com base na produção de conteúdos, no sucesso de publicação e no estado do	<p>“... Em resultado das solicitações dos autores de expressão portuguesa que usavam os serviços da Bubok.Com. E em resultado da análise que fizemos ao mercado português, onde há uma enorme tradição de escrita. E, se olharmos para outros campos da produção cultural, histórias de auto-publicação muito bem sucedidas, caso da música...”</p> <p>“...Os referidos: produção de conteúdos e sucesso de publicação, bem como o estado do mercado...”</p>	2

	mercado.		
	Publica obras de autores de vários países e apresentando projectos nessa área	<p>“...A Bubok tem autores de diversos países, sobretudo de língua portuguesa e espanhola...”</p> <p>“... Estamos agora a iniciar operações dedicadas em todos esses países (europeus e americanos) tendo já alguns colaboradores a desenvolverem os portais específicos...”</p>	2
Funcionamento da editora	A caminhada depende do autor	<p>“...No nosso caso como nos especializámos em auto-publicação a caminhada depende mais do autor do que nos modelos em que os riscos são assumidos inteiramente pela editora...”</p> <p>“... Distinguimo-nos também das editoras, conhecidas no meio como <i>ateliers</i> de edição, que vendem um produto standard aos autores. xis exemplares mais xis lançamentos mais revisão, etc...”</p> <p>“... [registar a obra] não implica ter o livro em público, pode defini-lo como privado para continuar a melhorá-lo...”</p>	3
	O processo de publicação implica um upload de um	“...Vá até ao nosso site, registe-se e inicie o processo de publicação, que inclui o upload de um ficheiro e a definição das informações base da obra e a sua rentabilidade...”	1

	<p>ficheiro, definir algumas informações da obra e definir a rentabilidade</p>		
	<p>Oferta de <i>packs</i> de gestão da publicação e de atendimento por profissionais</p>	<p>“... Depois caso pretenda melhorar a sua publicação veja os nossos serviços e <i>packs</i> de gestão da publicação, que podem incluir, protecção legal, promoção, maquetação, revisão, etc...”</p> <p>“... E (ou), contacte-nos para obter ajuda sobre qualquer passo da publicação ou mesmo obter conselho sobre algo que queira fazer por si mesma. Deste lado tem pessoas a sério e não respostas automáticas. Pessoas que desenvolvem os serviços que prestamos em paralelo com o atendimento, não operadores de call-center...”</p>	2
	<p>A promoção é feita de três modos: promoção à editora, ampliar promoções realizadas pelos</p>	<p>“...A promoção faz-se de 3 formas distintas, ainda que complementares:</p> <p>1. A promoção à editora, que pode usar alguns livros para isso mas que pretende sobretudo promover a editora, para aumentar as visitas ao nosso site e assim aumentar as vendas dos nossos autores e o prestígio</p>	1

	<p>autores e colaboração com serviços de promoção</p>	<p>indirecto do seu livro.</p> <p>2. A promoção feita pelos autores é por vezes ampliada por nós. Por exemplo se alguém fizer um lançamento, <i>per si</i>, e nos avisar antes, nós podemos promover junto da imprensa junto com outras realizações da editora. E, promover também online.</p> <p>3. Nos casos em que o autor contrata serviços dedicados de promoção nós prestamos esse serviço em sintonia com a vontade do autor. De uma forma exclusiva...”</p>	
<p>Autores</p>	<p>Autores pontuais, autores amadores e autores que se profissionalizaram na escrita ou procuram fazê- lo são três perfis dos autores que publicam pela Bubok</p>	<p>“...1. Autores pontuais. Publicam um livro, talvez dois. E, a publicação é em si mesmo um fim. Quase todos os livros que vendem são comprados por si mesmos.</p> <p>2. Autores amadores. Sem tempo ou vontade de se dedicarem exclusivamente à escrita, têm apesar disso um percurso significativo e uma dedicação quase diária à escrita. Nem sempre promovem o que escrevem. Mas, sobretudo, escrever faz parte da vida destes autores.</p> <p>3. Os Autores que se profissionalizaram na escrita ou que procuram fazê-lo. Normalmente já publicaram antes. Têm como</p>	<p>1</p>

		<p>objectivo viver dos livros que escrevem.</p> <p>Promovem os seus livros e procuram ajuda na promoção, revisão e maquetação. Alguns são também utilizadores avançados da Internet e dos programas de edição de imagem e texto e por isso são capazes de fazer muito do que precisam...”</p>	
<p>Balanço dos primeiros meses em Portugal</p>	<p>Balanço positivo</p>	<p>“...Muito positivo. Os autores portugueses já nos reconhecem como especialistas em auto-edição e nas tecnologias digitais. E, publicam connosco repetidas vezes. Numa média que excede os 5 livros diários...”</p>	<p>1</p>
	<p>Feedback positivo por parte dos autores</p>	<p>“...Ótimo, a maioria fica surpreendida com o atendimento personalizado e com a capacidade de ir melhorando o nosso serviço em função do que nos dizem. Claro que entre os muitos autores que temos, há pessoas com objectivos muito distintos e a nossa relação com eles é uma consequência desses objectivos...”</p>	<p>1</p>
	<p>Existem mais vendas em <i>Print on demand</i></p>	<p>“...POD, os leitores gostam de páginas, de livros de papel. E, mesmo os que no futuro vão usar os Ebooks ainda não têm onde ler senão no computador, que não é muito</p>	<p>2</p>

		<p>confortável. A grande vantagem da tecnologia POD é que podemos disponibilizar os livros em papel sem o impacto ecológico negativo das impressões em grande escala onde há muito desperdício...”</p> <p>“...Para mim [POD] significa também edição sustentável...”</p>	
	<p>As vendas dependem do tema dos livros e do empenho dos autores na promoção</p>	<p>“... Depende dos livros e do empenho dos autores na promoção. Temos casos de autores que escolheram escrever sobre temas de interesse para comunidades específicas e que souberam promover aí os seus livros. E, esses têm resultados muito positivos e que sentem muito mais do que em publicações anteriores, já que connosco ganham 80% sobre os lucros e estavam habituados a ganhar 5% ou nada...”</p>	<p>1</p>
	<p>Os maiores obstáculos são o desconhecimento deste tipo de editoras e os reduzidos hábitos de consumo online</p>	<p>“...Notamos que o que trazemos é tão diferente que por vezes autores e leitores não entendem. Por exemplo, continuam a perguntar-nos quanto custa publicar um livro connosco ou quem vai decidir sobre a publicação. Também os ainda reduzidos hábitos de consumo online dos portugueses. Temos muitos leitores em que a primeira</p>	<p>1</p>

	dos portugueses	compra que fizeram online foi connosco...”	
Projectos Futuros	Desenvolvimento de uma comunidade crítica de autores com a intenção de apoiar e de dar um novo sentido à expressão <i>peer-review</i>	<p>“...Pessoalmente acredito que a Bubok.Pt pode crescer como comunidade de autores que se lêem e criticam mutuamente...”</p> <p>“...Pode não só ser o apoio que faltava a muitos autores para se auto-publicarem mas também dar um novo sentido à expressão <i>peer-review</i>...”</p>	2
	Desenvolvimento de acções para reforçar a ligação editora-autor e autor-autor.	<p>“...Não posso antecipar nenhuma dessas acções. Mas, conforme formos anunciando aos nossos autores pode ficar a saber seguindo o nosso blog...”</p> <p>“...Sim, claro. Temos diversas acções para os próximos meses que visarão reforçar a ligação editora-autor e autor-autor...”</p>	1