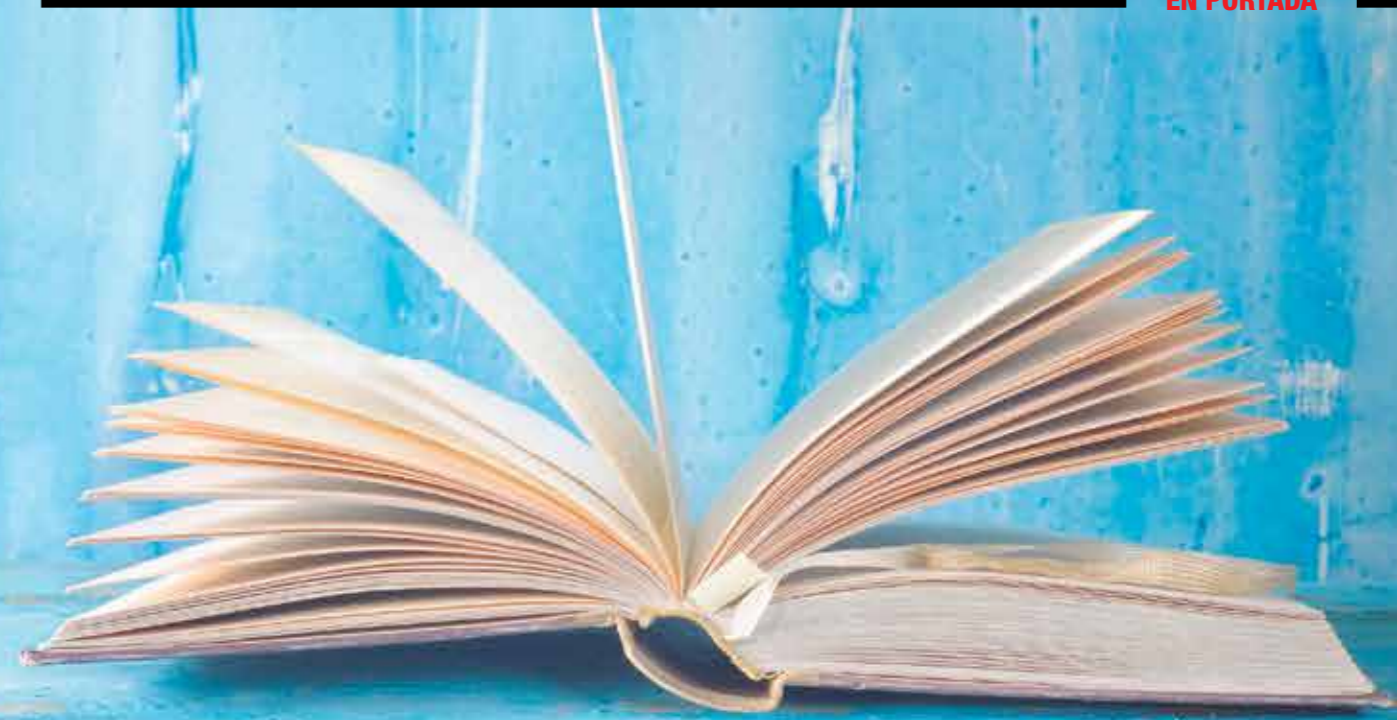


El negocio editorial



Las editoriales viven un buen momento. El gremio de los editores en España lleva tres años de crecimiento y este último facturó 2.317 millones de euros. Con la vuelta al cole, en *Vida Económica* hablamos de libros, del papel del editor y de las editoriales 'made in Málaga'.



EL REPARTO DEL PASTEL

Un libro se pone a la venta después de editarse y en el proceso de venta influyen muchos agentes. Entre ellos,

el autor del libro, el editor, el distribuidor y el librero. En el sector, el 10% del precio de venta de cada libro lo suele cobrar el autor y

el 15% va destinado al editor. La distribución y la librería se llevan el 50% del pvp de un libro y el otro 25% para la impresión.

La industria editora en España cerró el año 2016 con una facturación de 2.317 millones de euros, unas cifras que rubricaron el tercer año consecutivo de crecimiento de este sector. El mundo editorial es un importante motor económico del panorama cultural español. Según la Federación de Gremios de Editores de España, en nuestro país se editaron el pasado año 81.496 títulos con una media de 2.749 ejemplares, un 1,6% y un 2,1% más que en el año 2015 en estos dos aspectos. En general, todos los géneros subieron, siendo la literatura contemporánea la que mayor facturación registró con 244 millones de euros. Asimismo, el precio medio del ejemplar de literatura contemporánea fue de 14,74, 0,22 euros más que en el ejercicio anterior. Aunque, desde la Federación, recalcan que el precio medio de los libros de literatura ha registrado un descenso. A pesar de que la facturación de esta industria se concentra en empresas de Barcelona (50,8%) y Madrid (42,4%), en Andalucía el sector editorial también experimentó un crecimiento (12%).

El sector editorial en la provincia de Málaga no pasa desapercibido. Destacan nombres como Arguval, IC Editores, Euroformac, Vértice o Daly

No solo a niveles interiores crece este mercado, las exportaciones del sector del libro en España también crecieron durante 2016 hasta alcanzar los 571,77 millones de euros, un 3,5% más que en el ejercicio de 2016. En este aspecto, en Andalucía, Málaga se mantiene en primera posición en el ranking. Es la provincia que más aportó a las exportaciones durante 2016 con un total de 2,6 millones de euros y un 37,2 por ciento de las ventas de la región. Los principales receptores de los libros españoles, según la Federación de Gremios de Editores de España son Francia, México, Reino Unido, Portugal y Argentina.

Con los datos sobre la mesa y en una clara posición de crecimiento, falta saber cómo es el negocio editorial y qué importancia tiene en la provincia de Málaga.

EL NEGOCIO POR DENTRO

El sector editorial en la provincia de Málaga no pasa desapercibido. Son varias las empresas dedicadas a estos lares y entre las que destacan nombres como Arguval, IC Editores, Euroformac, Vértice, Daly... Todas ellas están distribuidas por el mapa provincial y gozan de reconocimiento y prestigio. Arguval – que comenzó su actividad editorial en 1982 en Málaga– publica entre 40 y 50 títulos de media cada año, aunque la crisis ha afectado de forma negativa al sector. Por su parte,

Los principales receptores de los libros españoles, según la Federación de Gremios de Editores de España son Francia, México, Reino Unido, Portugal y Argentina



IC –que pertenece al Grupo Antakira, edita más de 30 libros al mes y tienen un catálogo de 1.500 ejemplares para la formación. Sin embargo, el trabajo del editor queda en un segundo plano una vez que el libro que el cliente quiere se encuentra en la librería. Este último grupo tiene varias líneas de trabajo. IC Editorial es la editorial clínica mientras que el sello Exlibric está destinado a libros de literatura, novelas, etc. Además, cuentan con un sello LGTB por el cual recibieron el premio andaluz a la diversidad. Además, Grupo Antakira, grupo al que pertenece IC Editorial y Exlibric, cuenta con Sallybooks, un sello editorial enfocado al público infantil e ilustrado.



El editor, según explica Francisco Argüelles, de la editorial Arguval, realiza diferentes tareas. Entre ellas, la de encargar trabajos determinados a autores de temas relacionados con las líneas de la editorial; seleccionar mediante un consejo editorial aque-

llos trabajos que le llegan enviados por los autores o bien la compra los derechos de obras que pueden interesarle de otros idiomas para su publicación en un país determinado. El autor del libro es el que se encarga de llevar el ejemplar a la editorial,

En nuestro país se editaron el pasado año 81.496 títulos con una media de 2.749 ejemplares

LA TRAZABILIDAD DE UN LIBRO: ¿CUÁNTO TIEMPO ESTÁ EN LA LIBRERÍA?

¿Un libro puede permanecer eternamente en una librería? La respuesta es 'no'. Según Argüelles, "una novedad suele estar entre los tres meses y el año en las librerías". Cuando el librero ve que los títulos no tienen el éxito esperado, los devuelve a la editorial. La distribución de los libros se hace a través de los medios propios del editor a través de los distribuidores locales, regionales o nacionales. La metodología habitual es producir una tanda de ejemplares para luego distribuirlos y venderlos. Sin embargo, desde el Grupo IC han cambiado el procedimiento a través de la "distribución bajo demanda". Según Ismael Gálvez, "primero se manda el catálogo de la editorial a la librería. Primero vendemos y luego

producimos". Se envía el catálogo online, las librerías introducen esa información online en su página web y es el cliente el que solicita el ejemplar. Grupo IC garantiza el envío del ejemplar en tres días. "Primero se compra y luego se fabrica", matiza Gálvez. Este sistema ha traspasado las fronteras españolas y se realiza en países como Argentina, México, Colombia o Perú, donde el grupo tiene presencia empresarial. "Un lector de allí compra un libro, el sistema reconoce que la compra es de México (ejemplo) y es la planta de México la que tarda tres días en imprimir", explica Gálvez, quien añade que de esta forma se evitan problemas con aduanas y piratería.



¿CUÁNTO TARDA UN LIBRO EN SALIR DE LA EDITORIAL Y LLEGAR A LA LIBRERÍA?

En este caso, según explican desde Agapea.com, son varias las variables que se pueden dar ya que la tecnología ha ayudado mucho a que este proceso de transporte se agilice. Si es un pedido de un cliente y está en existencia en el almacén, el cliente lo recibe en 24-48h depende el destino, si es internacional la media está en 5 días. Por otro lado, si es un pedido de un cliente y no lo tenemos en existencia ponemos

todos los medios logísticos posibles para tenerlo en 24h (si hay existencias en los distribuidores o editoriales) y que le llegue al cliente en el menor tiempo posible, 72h-96h. En el caso de Agapea.com, su director explica que cuando se piden "a editoriales o distribuidores, generalmente nos llegan en 3 días siempre que tenga existencias y pasan a nuestros almacenes centrales o a cualquiera de nuestras librerías".



pero el trabajo del editor no es pasivo, dado que una vez que tenga el libro entre sus manos debe analizar el tipo de libro, realizar un plan editorial de distribución o, incluso, encargarse de la traducción del mismo a través de un equipo de trabajo especializado en esa materia. Este sería el procedimiento para un libro convencional de literatura. Sin embargo, cuando se trata de un libro para obtener un certificado de profesionalidad, el procedimiento es diferente. Según Ismael Gálvez, director de Marketing y Comunicación del Grupo IC editores, cuando se va a realizar un libro de formación "se busca a los mejores profesionales para desarrollar el libro" y el contenido del mismo se realiza a través del BOE.

Eso ocurre dentro de las editoriales pero, ¿cómo es el negocio cuando quien demanda un libro es una librería? En este caso, el director de Agapea.com, José A. Ruiz, asegura que "generalmente es la librería quien le pide los libros a las diferentes editoriales excepto las novedades que las vamos recibiendo en el momento que van saliendo, pero siempre estamos abiertos a colabo-

Mi
MICOLCHÓN
exclusive



The best
Brands
of the
World
in
Exclusive

Teléfono GRATUITO del descanso
900 700 888

www.micolchon.com



TRECA INTERIORS

TEMPUR

VISPRING



FENDI
CASA

FLEX



Showroom: Avda. Los Vegas, 62 - El Viso 29006 Málaga

Málaga: El Palo - Suárez - Santa Bárbara - Los Vegas - Outlet Ctra. Cádiz
Las Lagunas Mijas Costa - Torre del Mar



El 10% del precio de venta de cada libro lo suele cobrar el autor y el 15% va destinado al editor. La distribución y la librería se llevan el 50% del pvp de un libro y el otro 25% para la impresión

rar con las editoriales ante cualquier sugerencia o necesidad que tengan”.

¿UN NEGOCIO CON EXCLUSIVIDAD?

En el sector editorial existe este tipo de contratos, aunque no se da con asiduidad. Durante un tiempo -puede ser un año, aunque varía según la editorial- el libro pertenece a la editorial y cumplido el contrato, el autor puede irse a otra editorial. De forma habitual, el autor de un libro publica con una sola editorial, aunque en ciertas ocasiones también puede ocurrir que el escritor decida publicar con dos editoriales diferentes.

EDITORIALES PARA LA FORMACIÓN

La formación y el aprendizaje -a través de cursos o de forma autónoma- también forman parte de la cadena del sector editorial. Algunas editoriales se centran exclusivamente en editar material para la formación y editan sus propios libros. “Tiene la ventaja de aportar contenido actualizado y adaptado a las necesidades de cada grupo. Además, se pueden hacer mejoras en tiempo real para obtener un contenido preciso y práctico”, según explica Pedro Zoilo, director de marketing de Grupo Euroformac, que se dedican a la edición de sus propios ejemplares. La particularidad

de estos libros es que son gratuitos para los alumnos que se apuntan a los cursos que se ofertan en Euroformac. Son ejemplares centrados en el aprendizaje de idiomas, informática, habilidades directivas, etc. En esta misma línea se encuentra el grupo Vértice, que lleva editando sus propios manuales de formación desde los años 80. En 2016, según explica su director general, Alfonso Ochoa, “se editaron 3.000 manuales temáticos y este año 2017 se está ampliando el catálogo de cursos profesionales, oposiciones y especialidades formativas”. Ambos responsables coinciden en que la edición propia

¿POR QUÉ VEO ESTE LIBRO Y NO OTRO EN EL ESCAPARATE?

La comercialización es otro de los puntos importantes en la vida de un libro desde que sale de la imprenta. Que un ejemplar tenga un stand propio o sea el protagonista de un escaparate depende mucho de la librería en sí. Y también hay que tener en cuenta la rotación del libro y la demanda que tenga ante los lectores. Además,

la comercialización en unos grandes almacenes no es la misma que en una librería de menor envergadura. En las grandes superficies se suelen vender los 2.000 títulos más importantes del país. En cualquier caso, es la librería la que decide qué libro quiere vender y cuál va a ocupar un lugar importante en el establecimiento.



NOTE QUEDES EN ROJO TRANSFIERE DINERO AL MOMENTO

Ante cualquier imprevisto, desde tu tarjeta de crédito a tu cuenta



Descarga App



DISPONIBLE EN Google Play

Disponible en el App Store

unicaja.es

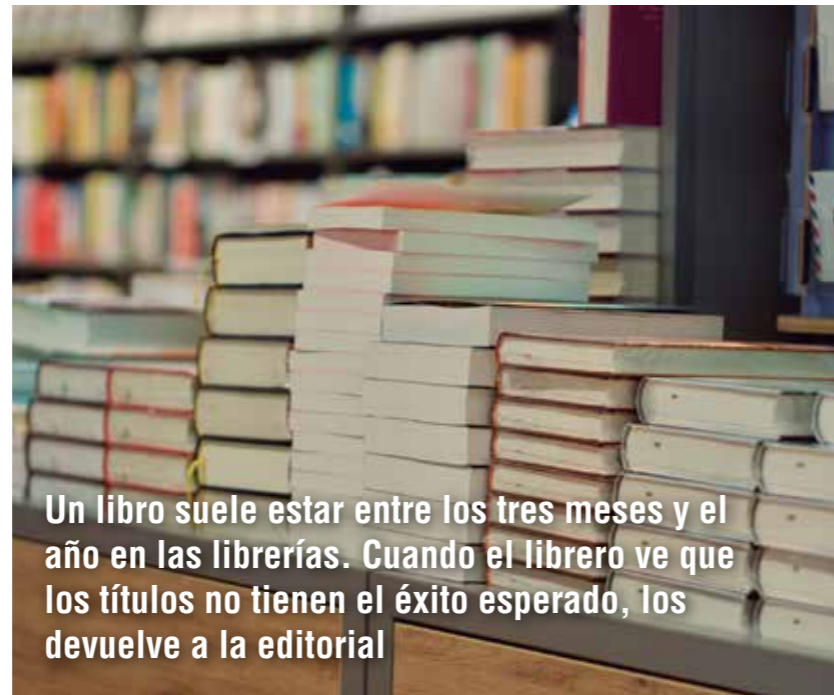


Traspaso sujeto a la disponibilidad de la línea de crédito de la tarjeta. Para poder realizar la operación de traspaso por UníVía o a través de nuestro Servicio de Atención al Cliente en el 901 246 246 ó 952 076 263 es necesario tener contratado los Servicios a Distancia de Unicaja, junto con las claves para poder operar.

EN PORTADA

de ejemplares supone una diferenciación con la competencia y aporta estándares de calidad. Además, facilita la producción y distribución. En el caso de Vértice, los libros que editan también pueden ser adquiridos en librerías e incluso muchos centros ofrecen sus manuales dentro del precio del curso que ofertan.

Sin embargo, la edición de libros centrada en la formación también se da en las editoriales convencionales y, por tanto, en Málaga. Los libros de IC Editorial están destinados al aprendizaje. Según explica Ismael Gálvez a esta revista, a los libros de IC Editorial "se les cambia la portada y se venden a los centros de formación para que ellos vendan los cursos".



Un libro suele estar entre los tres meses y el año en las librerías. Cuando el librero ve que los títulos no tienen el éxito esperado, los devuelve a la editorial

EL "FALSO" AUJE DEL LIBRO ELECTRÓNICO

La llegada de los libros electrónicos hizo presagiar que la tecnología acabaría con el papel. Sin embargo, muy al contrario de lo que puede pasar con el sector de la prensa escrita, el libro electrónico no consigue imponerse ante el poder del libro tradicional y el pasar las páginas gana adeptos

ante el click. Según Ismael Gálvez, "las ventas del libro electrónico pueden rondar un 6 ó 15%, dependiendo de la editorial". El libro electrónico complementa al papel. "Ya no hay que distinguir entre formatos, hay que ver el contenido del libro", explica Gálvez, que matiza que la venta de esta tipología

de ejemplares es "muy importante", pero solo del 6 ó 15%. Sobre este sector, desde la editorial Arguval aseguran que "el libro electrónico tiene otras formas de distribución diferentes a las del libro en papel" y según aclara Francisco Argüelles, el libro digital "le ha robado el protagonismo al

papel, pero no mucho".



¿QUÉ LIBROS LEEN LOS MALAGUEÑOS?

En Málaga, los ejemplares que más se suelen leer son las novelas. Un género que según IC Grupo es el que "triumfa", aunque también está teniendo un auge importante la poesía. Además, según apuntan desde la editorial Arguval, también tienen mucho éxito los libros de temática local, que hablan sobre la historia, las costumbres, las tradiciones o la gastronomía de la provincia de

Málaga. Además, Agapea.com señala que también se vende mucho la literatura infantil-juvenil. En España, el perfil del lector se corresponde al de una mujer, más que el del hombre. La tasa de lectura anual en España es de 66% para las mujeres y de alrededor del 57% para los hombres. Asimismo, las personas con más de 55 años muestran más tendencia a leer, igual ocurre

con aquellas personas que tienen una formación superior o universitaria.



30+ YEARS TRAINING

MBAS

BUSINESS & MARKETING SCHOOL **ESIC**

- +30** AÑOS
- 218** EDICIONES
- +4.500** ALUMNI
- PROFESORES PROFESIONALES DE ÁMBITO NACIONAL E INTERNACIONAL
- 12** CAMPUS ESPAÑA **2** CAMPUS BRASIL
- POSIBILIDAD DE COMPLETAR TU MBA EN EL EXTRANJERO

**EXECUTIVE
MBA**
IMPARTIDO EN ESPAÑOL

PRIMERAS POSICIONES EN RANKINGS NACIONALES E INTERNACIONALES

- #28** **Bloomberg Businessweek**
Reconocida entre las mejores escuelas de negocios internacionales para la impartición de programas MBA, ocupando el International MBA la 28ª posición (2016).
- #1** **QS**
El executive MBA figura entre los 100 mejores del mundo y ocupa el 29 lugar en Europa. Además: 1ª en empleabilidad y en retorno de la inversión. Situada entre las 250 mejores Escuelas de Negocios y una de las 6 "Top-Tier Employability" de Europa.
- #29** **POETS & QUANTS**
ESIC está en el Top 30 a nivel mundial y 3ª en España como centro universitario en mejor formación Business Studies.
- #62** **POETS & QUANTS**
Las MBAs de ESIC forman parte de los Top 170 MBA Programas a nivel mundial, ocupando la posición 62.
- TOP** **youth incorporated**
Los MBAs de ESIC figuran en el Top 100 MBA del mundo.
- #18** **América económica**
ESIC ocupa la 18ª posición entre los mejores programas del mundo fuera de Latinoamérica.
- #52** **CNN EXPANSION**
Posiciona los MBAs de ESIC entre los mejores a nivel mundial, ocupando el puesto 52.
- #3** **merco**
ESIC se sitúa como la 3ª escuela de negocios con mejor reputación corporativa. Entre las 100 mejores para trabajar en España.
- TOP** **EL MUNDO**
Desde 2008 y de forma consecutiva 4 master especializados de ESIC ocupan la primera posición en este ranking español.



FINANCIACIÓN ✓ ASESORAMIENTO ✓ BECAS ✓
PARA MATRÍCULAS REALIZADAS ANTES DEL 30 DE SEPTIEMBRE

ESIC MÁLAGA
952 02 03 69
info.malaga@esic.edu
C/ Severo Ochoa, 49 Parque Tecnológico de Andalucía
www.esic.edu/mbas

- MADRID
- BARCELONA
- VALENCIA
- SEVILLA
- ZARAGOZA
- MÁLAGA
- GALICIA
- PAMPLONA
- BILBAO
- GRANADA
- CURITIBA
- BRUSQUE

ESIC
BUSINESS & MARKETING SCHOOL

Impulsamos tus desafíos.