

# Disfunciones, ineficiencias e incongruencias editoriales

*Joaquín Rodríguez*

Escritor y consultor editorial

Si tomamos los datos que nos proporciona la Federación de Gremios de Editores de España (FGEE)<sup>1</sup>, en nuestro país se produjeron en el año 2019 90.073 títulos, entre ediciones y reimpressiones, lo que significa que una hipotética mesa de novedades que hubiera querido exhibirlas, habría tenido que hacerlo al ritmo de 246,77 diarias, contando con que abrieran sábados y domingos. No parece que, aunque oficio titánico y resiliente, el de librero comprenda la capacidad de recepcionar y devolver cajas de pedidos a ese endiablado ritmo. Si uno conversa con algún librero de oficio, experto en soportar las arremetidas de las redes comerciales, confesará que dice que no al 95% de las novedades que le proponen, en la esperanza de que el 5% restante, 4.503, a un ritmo de exposición de 12 novedades diarias incluyendo festivos, seduzca a la población lectora que frecuente su librería. Esa esperanza basada en una meticulosa selección de las novedades, sin embargo, no es ni siquiera suficiente para garantizar un mínimo de ventas por unidad: si hacemos caso a las declaraciones provenientes del último Congreso de Librerías<sup>2</sup>, el 86% de los títulos vende menos de 50 ejemplares al año, o lo que es lo mismo<sup>3</sup>: que 77.462,78 novedades, reediciones o reimpressiones, venden, cada

---

1. Datos estadísticos. Federación de Editores: <https://www.federacioneditores.org/datos-estadisticos.php>

2. XXV Congreso de Librerías: <https://congresolibrerias.es/>

3. Este dato procede de la presentación de Salvador, J.M. «Las ineficiencias del sector. Una propuesta de mejora», XXV Congreso de librerías, 2022: <https://congresolibrerias.es/wp-content/uploads/2022/06/Las-ineficiencias-del-sector.-Juanmi-librer%C3%ADa-di%C3%B3genes.pptx> La cifra concreta puede encontrarse en la Diapositiva 14.

uno de ellos, menos de 50 ejemplares al año, cifra que no da ni para amortizar el papel en que se imprime cada uno de ellos, no digamos ya para cubrir los márgenes de todos los intervinientes en la cadena editorial o para transferir una dádiva anual a sus autores. Es necesario, en todo caso, poner esta cifra entre paréntesis, porque los datos sobre los que se basa provienen de una fuente, *Librired*, en la que no están representadas todas las cadenas, es decir, todas las posibles ventas, y porque, si echamos números, es altamente improbable que el 14% de la producción editorial sea la responsable de un volumen de facturación tan desmesurado. Según datos de GFK, el año 2021 se facturaron 1.089 millones de euros y el 2022, según las últimas previsiones, 1.100, excluyendo el libro de texto, los *ebooks* y los audiolibros. Pensar que el 85% de los títulos editados, 76.562, vendieran 3.828.100 ejemplares y facturaran, al precio medio de 14,2€ que establece el *Comercio interior 2021*, 54.359.020 millones de euros, sería tanto como reconocer que el 14% restante, 12.611 títulos, alcanzaran para llegar a los 1.045.640.980 millones remanentes, resulta difícil de creer.

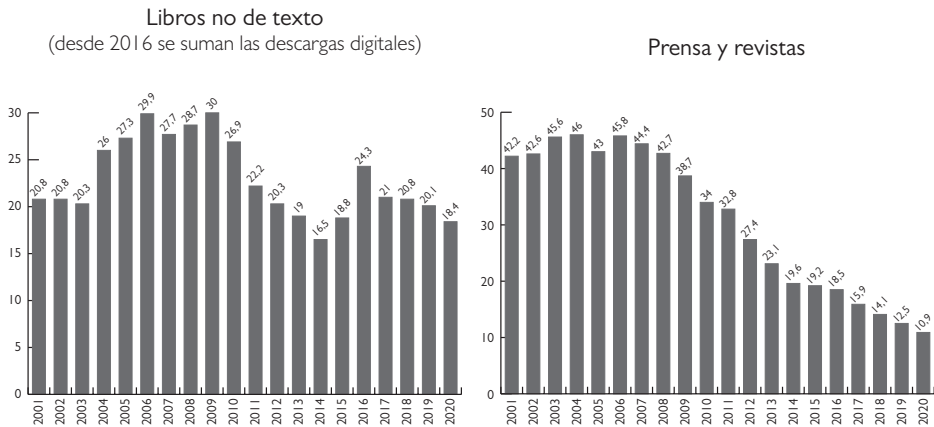
En todo caso, el problema es real: si uno tiene confianza con algún librero amigo le acabará confesando, sin necesidad de altas estadísticas, que solamente dos de cada diez libros requieren una reposición y que, en consecuencia, del 80% que aceptan exponer acabarán vendiendo un ejemplar o ninguno. También confesará que pese a suponer solo uno de cada cuatro nuevos títulos, casi 15.000 novedades anuales es una cantidad desmesurada, que recorta la vida media de cada libro, que hace inviable que el librero se familiarice con su oferta y que, siendo necesaria la selección, la hace impracticable<sup>4</sup>. En lugar de reducir el número de novedades para no anegar una charca que no puede asumir un flujo superior de carga, la industria se empeña en darle a la manivela de la primicia, porque intentar detener el flujo circulante sería tanto, seguramente, como darse un tiro en un pie. Las bienintencionadas iniciativas que han procurado llevar a la reflexión al sector, como la de *Jinetes en la tormenta, animales en la cuneta. ¿Y qué pensarías si te dijéramos que no vamos a publicar nada?*<sup>5</sup>, son a menudo consideradas como un juegucito intrascendente de jovencitos antisistema. «Nosotros hemos tomado la decisión de no arriesgarnos, ni por un instante, a editar un “libro fantasma”, mucho menos para conservar nuestra “visibilidad” en las mesas de novedades», aseguraban los editores de Errata Naturae, pero parece que nadie más secundó aquella re-

4. Salvador, J.M. Op. Cit.

5. *Jinetes en la tormenta, animales en la cuneta. ¿Y qué pensarías si te dijéramos que no vamos a publicar nada?* <https://erratanaturae.com/hades/wp-content/uploads/Jinetes-en-la-tormenta.pdf>

flexión si nos atenemos al número de novedades creciente y si nos fijamos en las tiradas medias de cada uno de los libros publicados. Como toda medida de tendencia central, la media distorsiona por completo la realidad: de acuerdo con la FGEE, la cifra para el último año para el que hay estadísticas, 2019, era de 3.779 ejemplares, una cantidad sensiblemente desfigurada por las tiradas de *best sellers*, libros de texto y publicaciones de organismos públicos. De nuevo habría que recurrir a un amigo, en este caso editor, para saber que, en la mayoría de las ocasiones, ese dígito no alcanza el millar, porque la incierta venta nunca llegaría a cubrir los gastos de impresión, de distribución y comercialización, de maquetación y corrección, de todos los «-ón» que quepan en la cadena del libro sin contar con ese porcentaje de derechos que nunca llegará al autor.

### Evolución del gasto por español



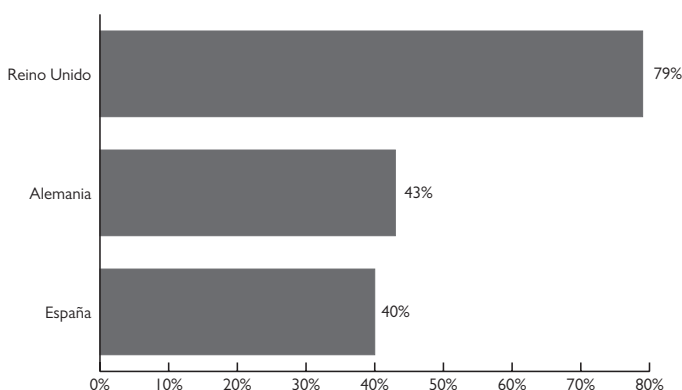
Fuente: Anuario de Estadísticas Culturales. Instituto Nacional de Estadística

Por otro lado, si las series históricas del Instituto Nacional de Estadística (INE) no nos engañan, el gasto medio en compra de libros en el año 2020 por persona se situaba en 18,4€, el segundo punto más bajo en una serie histórica que data, al menos, del 2001, una cantidad que cae en picado si sumamos la prensa y las revistas, a las que solamente se dedican 10,9€, el menor hito en la misma serie histórica. No hace falta ser economista por la Universidad de Chicago para darse cuenta de que nos encontramos con una incongruencia que se ha convertido en las arenas movedizas sobre las que el sector se mueve: sobreoferta, ventas insuficientes, presupuestos familiares decrecientes (y hoy no voy a hablar de los índices de lectura).

El problema estructural de la industria editorial en su conjunto es difícilmente resoluble. Su maquinaria, sobre todo la relacionada con la distribución, no está concebida para alcanzar unos pocos ejemplares a una librería periférica. Si uno tiene algún amigo en este subsector quizás haya oído en alguna ocasión que la naturaleza fundamental de su trabajo es la de reponer palés enteros, no la de enviar un puñado de libros a una librería suburbana o rural, porque en la transacción saldría más caro el ajo que el pollo. No pensemos ya, si nos interesara la parte más *noble* del oficio, en la dilapidación de un patrimonio cultural que se hace inaccesible, casi intangible, porque muchas novedades no llegan ni siquiera a la mesa de novedades, ese 95% perdedor en la refriega constante entre libreros y agentes comerciales.

Pero lo peor de todo, quizás, sea la indiferencia con que se contempla todo esto: si la sobreproducción y la sobreoferta sobrepasan con creces cualquier fantasía onírica que creyera que somos una sociedad lectora que consume libros con fruición; si los presupuestos familiares disponibles para el ocio y la compra de libros no hacen otra cosa que reducirse, aplastados si cabe, más aún, por una inflación galopante; si la mayoría de los libros no tiene siquiera oportunidad de ser expuestos; si las tiradas medias reales se reducen; si el patrimonio cultural se disipa y se desperdicia; si las ventas son, solamente, de unos pocos libros; si los precios siguen y seguirán creciendo por el efecto combinado de la propia crisis editorial, del encarecimiento de los suministros y de los combustibles, del precario intento de seguir haciendo girar el platillo chino del flujo de caja; si el mapa de las librerías españolas es la historia anti-

### Cuota de mercado de Amazon en la venta de libros electrónicos en Alemania, Reino Unido y España, 2014



Fuente: Rüdiger Wischenbart

cipada de una cartografía menguante; si el acceso a las ventanas de la crítica y la publicidad, de la visibilidad pública, son forzosamente limitadas; si la industria editorial en su conjunto está contribuyendo, con esta aceleración incontrolada, al incremento del impacto ambiental y al despilfarro energético; si todo esto está ocurriendo ante nuestros ojos, ¿no sería hora de diseñar una estrategia global del sector que no solamente salvaguardara sus intereses sino que asegurará los de los lectores?

Mientras todo lo anterior sucede ante nuestra vista, un fenómeno sísmico nos sacude día y noche sin que parezca que nos sintamos especialmente preocupados: de acuerdo con los datos proporcionados por *Statista*, el 50% del comercio electrónico minorista de libros en Estados Unidos está controlado por Amazon<sup>6</sup>, una cantidad que corrigen al alza algunas otras fuentes que hablan de un 50% del mercado del libro impreso y tres cuartas partes de las ventas del libro electrónico<sup>7</sup>, una cifra que crece anualmente y que, si hacemos caso a las proyecciones previstas, podría alcanzar en el 2025<sup>8</sup> cerca del 80% del mercado total. No existen datos fehacientes para nuestro país, pero como colonia que asume jubilosamente los hábitos de consumo norteamericanos, no me cabe duda de que la tendencia será la misma: de acuerdo con el diario *Cinco Días*<sup>9</sup>, Amazon ingresó en España, en el año 2020, 5.400 millones de euros, no todos atribuibles a los libros, ya quisiéramos, pero buena parte de ellos provenientes de una cuota de mercado creciente tanto en venta de libros electrónicos (40% del mercado en 2014, según datos de *Statista*, lo que significa que en ocho años esa cifra se habrá incrementado notablemente), y según GFK el 32% de la cifra de facturación de la industria editorial proviene ya, en el año 2022, del comercio electrónico, un hábito perfectamente asentado que no hará sino crecer. No hace falta casi decir, de paso, que en los ingresos generados por la venta de libros electrónicos en España hay una plataforma destacada, y otra que ni siquiera aparece.

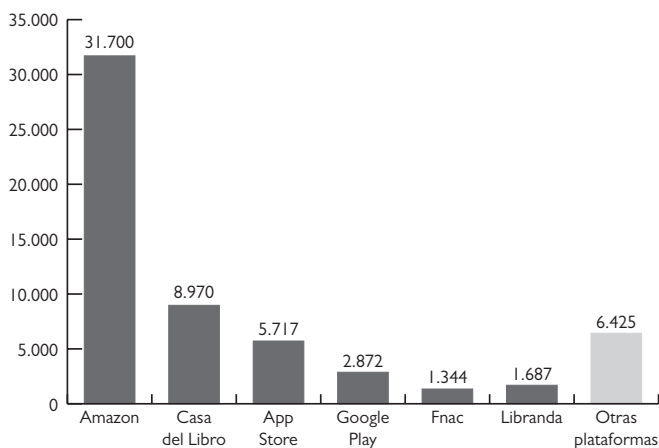
---

6. Projected retail e-commerce GMV share of Amazon in the United States from 2016-2021 <https://www.statista.com/statistics/788109/amazon-retail-market-share-usa/>

7. Anderson, P. «US publishers, authors, booksellers call out Amazon's Concentrated Power in the Market», *Publishing Perspectives*, 17/08/2020: <https://publishingperspectives.com/2020/08/us-publishers-authors-booksellers-call-out-amazons-concentrated-power-in-the-book-market/>

8. Hunter, A. «Every book lover should fear this graph», *Medium*, 19/07/2021: <https://medium.com/@andyhunter777/every-book-lover-should-fear-this-graph-4fr6d85fb2b1>

9. Jiménez, Marimar. «Amazon ingresó 5400 millones en 2020 en España, casi la mitad que El Corte Inglés», *Cinco Días*, 31/03/2021: [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/03/31/companias/1617143219\\_445597.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/03/31/companias/1617143219_445597.html)



Fuente: Rüdiger Wischenbart

Es más fácil enunciar los problemas que las soluciones, por eso todo el mundo empieza por ahí, pero aún así me atreveré a lanzar un puñado de ideas que puedan servir para pensar un ecosistema editorial diferente:

- 1) Nadie se salvará solo, por mucho que la sensación de excepcionalidad de cada cual lo aisle en su propia burbuja. Y ningún gremio de los antiguamente conocidos como tales se salvará sin entretrearse con el resto de los antiguamente conocidos como gremios.
- 2) De la idea de que cada uno constituye un punto en un mapa, sin más relaciones que las transaccionales y episódicas que forzosamente debe mantener con los demás, deberíamos pasar a concebirnos como nodos de una red que coopera, en la que la resultante, la red, es más grande que cada uno de sus nodos.
- 3) El comercio electrónico no es una costumbre extirpable, sino un hábito ya perfectamente radicado. Ignorarlo es suicida, de ahí que la configuración de una verdadera plataforma en la que pueda encontrarse el catálogo completo de los libros disponibles de nuestro patrimonio bibliográfico, incluyendo los antiguos, los manoseados y los usados, sea una prioridad absoluta.
- 4) Los esbozos que hasta ahora mismo se han desarrollado para disponer de algo así han construido infraestructuras de comunicación e intercambio de datos solventes, pero todo ha sido pensado para el profesional, ignorando por completo las necesidades, usos y prácticas del cliente.

- 5) La única manera de que el patrimonio cultural y bibliográfico no muera de invisibilidad y olvido, es hacerlo disponible y accesible en la Red, en todos sus formatos y canales.
- 6) La librería del futuro, si es que alguna llega al 2030, será híbrida<sup>10</sup> o no será, aunque su dimensión digital deberá ser eminentemente colectiva, parte de una red más grande que ella misma, y no deberá descuidar que debe cultivar comunidad, que debe germinar en su entorno.
- 7) Hacer decrecer la lista de novedades no es una opción porque, en buena medida, un catálogo responde al impulso personal de cada cual, pero también es cierto que buena parte de esos libros nuevos se lanzan con la intención de que sostengan a los siguientes, en una suerte de círculo –¿vicioso?, ¿virtuoso?– del que no cabe salir a no ser, claro, que la aminoración del ritmo lleve aparejado el compromiso de una mayor exposición y visibilidad en los puntos de venta, de cesión más generosa de márgenes a cambio de mayor permanencia, de condiciones de financiación preferentes para empresas vinculadas al ámbito cultural. Por otro lado, si hay una promesa incumplida o un horizonte intangible en la realidad editorial es el de la impresión digital o bajo demanda, el de la distribución de puntos de impresión de cercanía a precios razonables que pudieran poner en manos del lector ejemplares de sus pedidos sin necesidad de que existiera estocaje ni devoluciones.
- 8) Deberíamos fijarnos en aquellos países que, sin rubor, subvencionan a sus industrias culturales para sostener su excepcionalidad. Eso comprende, fundamentalmente, subvenciones directas a aquellas librerías y editoriales que cumplan con estrictos criterios de calidad<sup>11</sup>, emisión de cheques culturales para el consumo de cualquier tipo de oferta que quepa bajo esa rúbrica, condiciones de financiación prioritarias a través de organismos públicos para las pequeñas y medianas empresas agremiadas.
- 9) Hablando de excepcionalidades: la Ley Lang fue, sobre todo, una ley política por su voluntad de preservar la diversidad y la pluralidad cultural ante las acometidas de la industrial multinacional. Luego es

---

10. Pascual, E. «La librería híbrida. El nuevo retail», XXV Congreso de Librerías, 2022: <https://congresolibrerias.es/wp-content/uploads/2022/06/La-librer%C3%ADa-h%C3%ADbrida.-Quique-Pascual-Pons.pptx>

11. Rodríguez, J. *En defensa de las librerías. Recomendaciones en materia de políticas públicas, gremiales e individuales para el fortalecimiento de las librerías en Iberoamérica*, CERLALC, 2019, 68 p.: <https://cerlalc.org/lanzamiento-de-en-defensa-de-las-librerias-recomendaciones-en-materia-de-politicas-publicas-gremiales-e-individuales-para-el-fortalecimiento-de-las-librerias-en-iberoamerica/>

económica, porque esa voluntad política se traduce en medidas como la de la invariabilidad del precio. Esa voluntad de proteger la pluralidad con respaldo estatal sigue plenamente justificada, sobre todo de la creación, luego y en consecuencia de sus canales de venta y distribución. Pero también es verdad que veinte años después de aquella medida también nos hemos dado cuenta de que la clave quizás no esté (solamente) en el precio, sino en los márgenes de compra: los libreros alemanes (*Börsenverein des Deutschenbuchhandels*) están luchando por fijar horquillas de descuentos máximos para que la contienda entre pequeños y grandes no sea tan desigual. Y eso abre una nueva perspectiva, una posibilidad que antes no imaginábamos: que se liberalice el precio pero que se establezcan descuentos máximos que queden pactados y fijados en la Ley de precios. Eso, por otra parte, podría permitir que en autonomías con niveles de ingresos per cápita tan diversos como en España, se jugara con precios que fueran favorablemente percibidos. De todas formas, los datos siguen siendo contradictorios y requerirían del establecimiento de un grupo de trabajo específico que valorara lo que está pasando en Alemania, Reino Unido y, como sostiene Manuel Gil<sup>12</sup>, en el resto de países donde la evidencia parece apuntar a que el precio fijo no es garantía alguna de supervivencia.

- 10) Y hablando de respeto a la normativa: el Capítulo IV, Artículo 11 de la Ley del libro establece algunas excepciones al precio fijo capacitando a las bibliotecas del ámbito público a reclamar un 15% de descuento respecto al precio de cubierta, pero no he conseguido encontrar en ningún punto adicional o anexo alguna invitación a saltarse la librería como canal preferencial a través del cual adquirir sus fondos. Bien está, por tratarse de organismos públicos, que se beneficien de los descuentos que la ley establece, pero parece menos apropiado que soslayan deliberadamente al librero, quizás porque consideren que el ahorro aparente sería inferior al prescindir de intermediarios. Quizás convendría que repararan en que depauperar alguno de los eslabones de la cadena del libro conllevará, antes que después, un deterioro de la industria editorial en su conjunto y, al fin, de la variedad y calidad de la oferta a la que puedan acceder. En cuanto a los editores, saltarse la Ley del precio fijo se ha convertido

---

12. Gil, M. «El descenso de las librerías en Europa», *Antinomias libro*, 10/11/2020: <https://antinomiasalibro.wordpress.com/2020/11/10/el-descenso-de-las-librerias-en-europa/>



casi en un deporte olímpico. Existen diversas argucias que, si no infringen la ley, al menos burlan al librero: amparándose en la modificación del ISBN de un libro, en el retapado o en cualquier otra intervención ornamental, muchas editoriales venden de manera directa a diversos clientes los mismos libros que están intentando colocar a través del canal habitual. Es cierto que en el Capítulo IV, Artículo 10, punto F, se advierte de que una de las exclusiones contempladas por la Ley es precisamente aquella que tiene en cuenta a los «ejemplares de las ediciones especiales destinadas a instituciones o entidades o a su distribución como elemento promocional, siempre que ostenten claramente dicha especificación», pero no hace falta ser George Soros para saber cuál de las dos partidas acabará invendida y devuelta. Existe en el Capítulo IV de *excepciones*, Artículo 11, punto 1.C. una posibilidad, sin embargo, apenas explotada que requiere, precisamente, del acuerdo de las partes implicadas, y que podría utilizarse, ocasionalmente, como herramienta de estímulo de la demanda «mediante acuerdo entre editores, distribuidores y libreros» que podrán establecer «una oferta anual de precios para fondos específicos, períodos concretos y delimitados en el tiempo». Parece más sencillo, no obstante, intentar apropiarse individualmente del botín que compartirlo, por mucho que esa estrategia del beneficio en solitario siegue la hierba que sustenta el negocio.

Y una propina, para no estropear el decálogo:

- 11) Los editores deberían haber entendido hace tiempo que sin librerías físicas y/o sin una red de librerías amplia *online*, autónoma, no irán muy lejos y acabarán siendo subsidiarias de las grandes plataformas multinacionales. La diversidad y la pluralidad de las especies funciona en ecosistemas ricos en variedad. Así que unos y otros verán si prefieren seguir haciendo la guerra por su cuenta o se plantean que la cooperación es la única y principal estrategia de supervivencia.

Es urgente convocar a todos los agentes a una gran alianza que revierta la situación actual, que se enfrente a las contradicciones, que solvete las ineficiencias, que construya una red bien engrasada capaz de convertirse en una verdadera alternativa.