Cuando se vende un libro...

¿Cómo se distribuyen los ingresos entre los diversos actores de la cadena de valor de la industria?

Alianza internacional de editores independientes

Como Alianza Internacional de Editores Independientes

nos parece importante transparentar el cómo se distribuyen los ingresos entre los diversos actores de la cadena de valor necesaria para la venta de la edición de un título en particular.

Hay muchos mitos que, en vez de fomentar colaboración entre los diversos actores de la cadena del libro, tienden a enfrentarlos.

El presente ejercicio busca mostrar cómo, en general, la edición independiente comprometida con la creación y la democratización del libro tiende a establecer un precio justo para que autoras/es y editoras/es reciban ingresos similares, intentando resguardar una distribución equilibrada del valor que cada actor de la cadena del libro produce y así fomentar la sustentabilidad del ecosistema.

Todo esto es necesario para cumplir con el propósito fundamental de llegar a las y los lectores con el precio más económico posible, sujeto a los valores de mercado de insumos y procesos productivos, y considerando que los editores normalmente entregamos nuestra producción en modalidad de venta suspensiva —mejor conocido como consignación—, lo cual también tiene un costo financiero no incluido en este ejercicio.

Metodología

1.
El presente ejercicio fue construido en base al modelo predominante de ventas, es decir, ventas a librerías, como ejemplo genérico con el cual se puede jugar cambiando parámetros y observar cómo cambian
los resultados.

> > >

2.

Se consideran los porcentajes clásicos de descuentos sobre los precios de lista fijados por el editor a librerías (45% del PVP sin IVA), distribuidores (15% del PVP sin IVA) y derechos de autor (10% del PVP sin IVA).

Es verdad que muchas veces no todos los ejemplares se venden a través de las librerías, ya que un cierto porcentaje circula en ferias del libro, venta directa desde la propia editorial, por ejemplo con venta a bibliotecas, etc., pero de una u otra forma los otros mecanismos de venta no cambian mucho los resultados, lo que posibilita que, para efectos ilustrativos, se haga aceptable esta simplificación en la elaboración de estos ejemplos para entender mejor el modelo de funcionamiento de la formación y distribución del precio público.

También se considera en los ejemplos que los derechos de autor se pagan en relación con las ventas, sin considerar que muchas veces hay anticipos de estos en forma independiente del resultado de venta.

3.

Se considera en el ejercicio propuesto la regla tradicional de cálculo del precio óptimo para el editor a partir de un retorno sobre la inversión del 50%. La lógica de esta regla es que el editor financia su inversión con el ingreso producido por el ingreso del primer 50% de ejemplares vendidos de una edición. Es decir que recién el ejemplar 50%+1 genera algún beneficio positivo después de pagar toda la inversión con el primer 50%. Esta regla es especialmente importante en los casos normales en que todo el financiamiento del proyecto corre por parte del editor. Sin embargo, en el proceso de formación del precio público, después de aplicar esta regla y adicionar los descuentos necesarios para financiar el resto de la cadena de valor (45% del PVP sin IVA), distribuidores (15% del PVP sin IVA) y derechos de autor (10% del PVP sin IVA), si el precio resultante es excesivo para los estándares del mercado para un libro de su tipo, el editor sacrificará parte de su retorno fijando un precio menor al óptimo, sin por eso afectar los derechos de los otros participantes en la cadena de valor; en particular, sin sacrificar nada de los derechos del autor que será el 10% del PVP.

A continuación, se pueden ver cuatro ejemplos considerando diferentes niveles de venta de una edición de mil ejemplares: 250, 500, 750 y 1000 ejemplares. En cada caso se ve cuánto queda para la editorial, las librerías, la imprenta, la distribución y autor/a.

Estudio de casos

Formación del precio de un libro y participación en los ingresos entre los actores de la cadena de valor del libro

Escenario 1: Todos los ejemplares se venden. Stock final cero.
Caso simple / solo se venden en librerías.

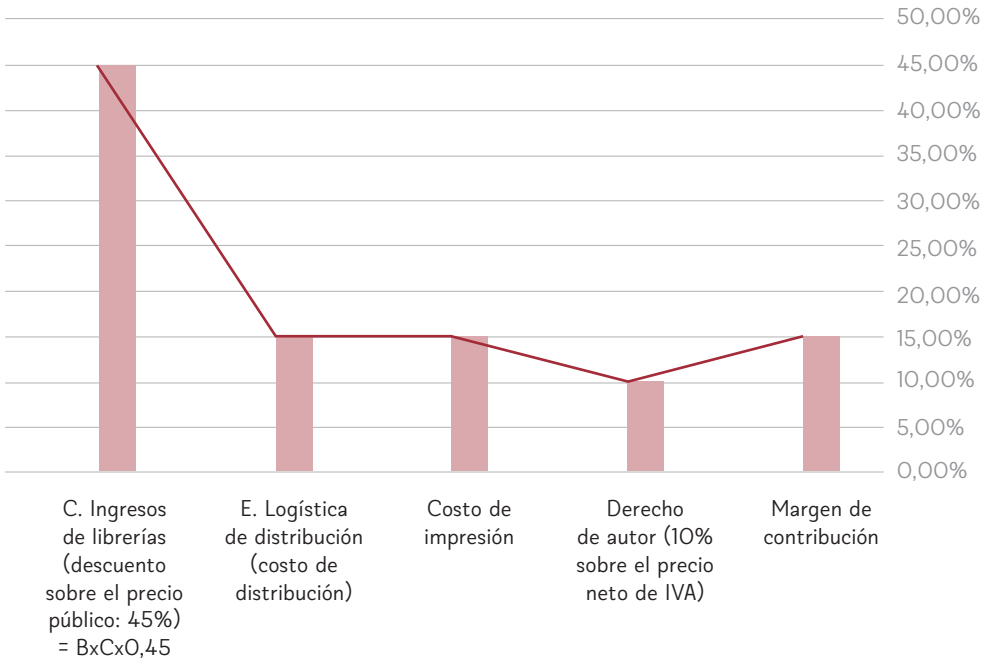
	UNIDADES VENDIDAS	UNIDADES MONETARIAS	PARTICIPACIÓN C/ ACTOR %
A. Total de ejemplares producidos	1.000		
B. Total de ejemplares vendidos	1.000		100,00%
C. Precio en unidades monetarias	100		
D. Ingreso neto de IVA venta total por librería: D=BxC (Mercado total)		100.000	100,00%

Participación en los ingresos entre actores de la cadena de valor del libro

		UNIDADES MONETARIAS	PARTICIPACIÓN C/ ACTOR %
C. Ingresos de librerías (descuento sobre el precio público: 45%)=BxCxO,45	45%	45.000	45,00%
E. Logística de distribución (costo de distribución)	15%	15.000	15,00%
Costo de impresión	15%	15.000	15,00%
Derecho de autor (10% sobre el precio neto de IVA)	10%	10.000	10,00%
Margen de contribución		15.000	15,00%
D. Ingreso neto de IVA Venta total por librería: D=BxC (Mercado total)		100.000	

Participación en los ingresos entre actores de la cadena de valor del libro

Supuesta venta del 100% de la tirada



La venta total de los ejemplares no es un escenario real, pues siempre hay ejemplares para las/los autores como para prensa, promoción, bibliotecas, etc.

Escenario 2: Se vende el 75% de la edición. Stock final 25%
Caso simple / solo se venden en librerías.

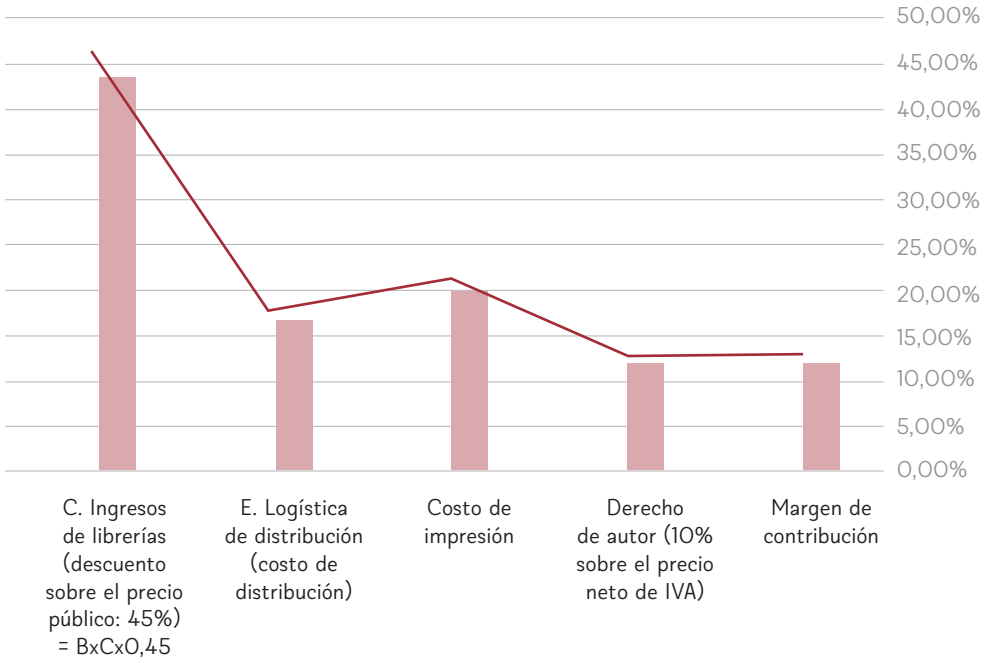
	UNIDADES VENDIDAS	UNIDADES MONETARIAS	PARTICIPACIÓN C/ ACTOR %
A. Total de ejemplares producidos	1.000		
B. Total de ejemplares vendidos	750		75,00%
C. Precio en unidades monetarias	100		
D. Ingreso neto de IVA venta total por librería: D=BxC (Mercado total)		75.000	75,00%

Participación en los ingresos entre actores de la cadena de valor del libro

		UNIDADES MONETARIAS	PARTICIPACIÓN C/ ACTOR %
C. Ingresos de librerías (descuento sobre el precio público: 45%)=BxCxO,45	45%	33.750	45,00%
E. Logística de distribución (costo de distribución)	15%	11.250	15,00%
Costo de impresión	15%	15.000	20,00%
Derecho de autor (10% sobre el precio neto de IVA)	10%	7.500	10,00%
Margen de contribución		7.500	10,00%
D. Ingreso neto de IVA Venta total por librería: D=BxC (Mercado total)		75.000	

Participación en los ingresos entre actores de la cadena de valor del libro

Supuesta venta del 75% de la tirada



Escenario 3: Se vende el 50% de la edición. Stock final 50%
Caso simple / solo se venden en librerías.

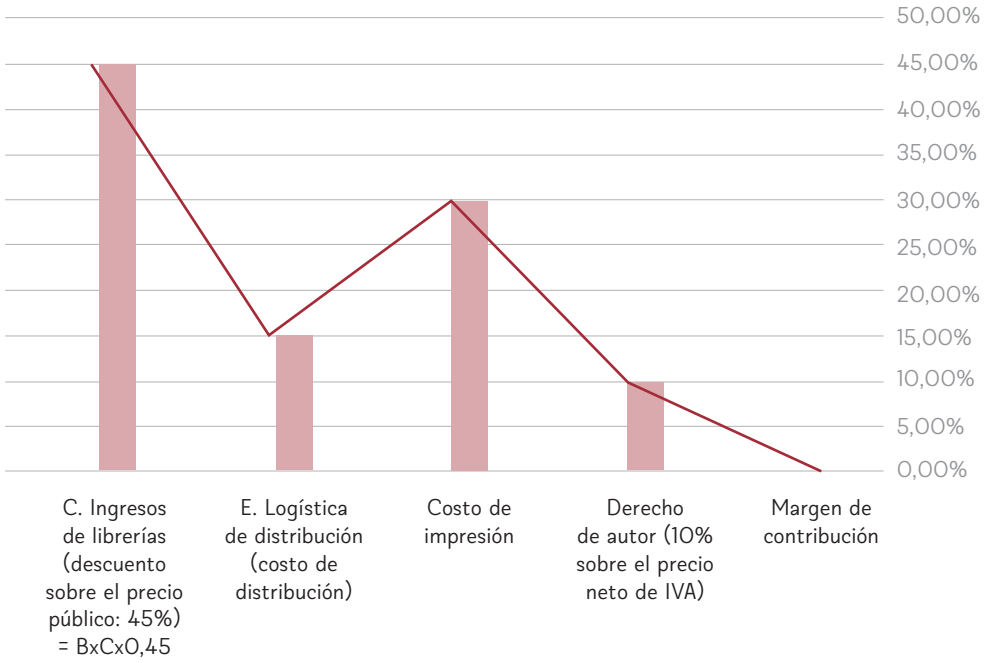
	UNIDADES VENDIDAS	UNIDADES MONETARIAS	PARTICIPACIÓN C/ ACTOR %
A. Total de ejemplares producidos	1.000		
B. Total de ejemplares vendidos	500		50,00%
C. Precio en unidades monetarias	100		
D. Ingreso neto de IVA venta total por librería: D=BxC (Mercado total)		50.000	50,00%

Participación en los ingresos entre actores de la cadena de valor del libro

		UNIDADES MONETARIAS	PARTICIPACIÓN C/ ACTOR %
C. Ingresos de librerías (descuento sobre el precio público: 45%)=BxCxO,45	45%	22.500	45,00%
E. Logística de distribución (costo de distribución)	15%	7.500	15,00%
Costo de impresión	15%	15.000	20,00%
Derecho de autor (10% sobre el precio neto de IVA)	10%	5.000	10,00%
Margen de contribución		0	0,00%
D. Ingreso neto de IVA Venta total por librería: D=BxC (Mercado total)		50.000	

Participación en los ingresos entre actores de la cadena de valor del libro

Supuesta venta del 50% de la tirada



Escenario 3: Se vende el 25% de la edición. Stock final 75%
Caso simple / solo se venden en librerías.

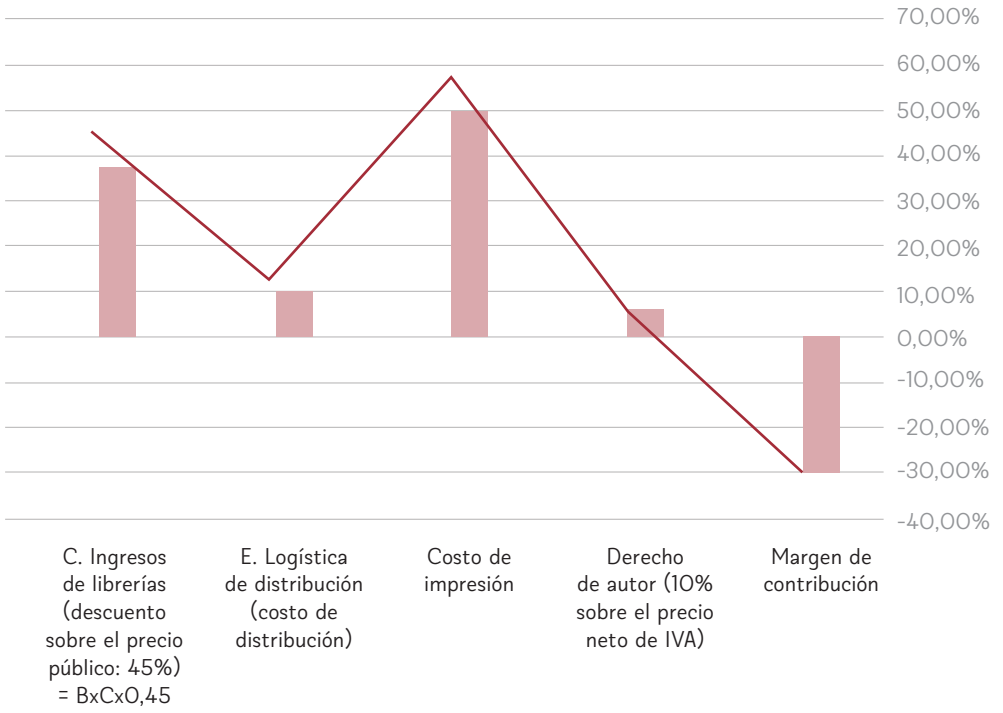
	UNIDADES VENDIDAS	UNIDADES MONETARIAS	PARTICIPACIÓN C/ ACTOR %
A. Total de ejemplares producidos	1.000		
B. Total de ejemplares vendidos	250		25,00%
C. Precio en unidades monetarias	100		
D. Ingreso neto de IVA venta total por librería: D=BxC (Mercado total)		25.000	25,00%

Participación en los ingresos entre actores de la cadena de valor del libro

		UNIDADES MONETARIAS	PARTICIPACIÓN C/ ACTOR %
C. Ingresos de librerías (descuento sobre el precio público: 45%)=BxCx0,45	45%	11.250	45,00%
E. Logística de distribución (costo de distribución)	15%	3.750	15,00%
Costo de impresión	15%	15.000	60,00%
Derecho de autor (10% sobre el precio neto de IVA)	10%	2.500	10,00%
Margen de contribución		-7.500	-30,00%
D. Ingreso neto de IVA Venta total por librería: D=BxC (Mercado total)		25.000	

Participación en los ingresos entre actores de la cadena de valor del libro

Supuesta venta del 25% de la tirada



Así es que se puede observar que los porcentajes de ingreso de las librerías, distribuidores y autores son constantes en términos porcentuales. También es posible notar que el ingreso de la imprenta es fijo, independientemente de la venta de la edición; en cambio el porcentaje que percibe la editorial como margen de contribución a sus gastos fijos varía entre 15% y -30% según el caso estudiado.

Si se logra una venta promedio para estos 4 casos de 625 ejemplares —una cifra que no es evidente en el contexto actual del mundo del libro— el editor recibe un rendimiento del 6% y el autor uno de 10% sobre el precio público neto de IVA. Por debajo de esa cifra de ventas, el editor siempre recibe un retorno menor que el autor. Quien asume todo el riesgo de la inversión en este emprendimiento cultural es el editor.

Estos ejemplos, válidos en general para la edición independiente, no son reflejo del modelo con que trabajan las multinacionales del libro y la industria del best seller, en la que en general el múltiplo entre el costo del ejemplar impreso y el precio de venta es mucho mayor, acrecentándose de manera significativa el margen editorial.

Documento preparado por Paulo Slachevsky y Juan Carlos Sáez.

Abril de 2023.

Alianza
internacional
de editores
independientes