

Economía de los ebooks

Julio Larrañaga Rubio

Documentación de las Ciencias de la Información, ISSN 0210-4210, Vol. 33, 2010, Págs. 125-141

Con motivo de la aparición de las nuevas tecnologías, las industrias culturales se enfrentan a cambios importantes. La industria editorial se encuentra actualmente situada en ese momento de cambio y debe ser capaz de afrontarlo, intentando no verse consumida por la aparición de internet tal y como le ocurrió previamente a la industria discográfica. Según el autor, los editores deberían evitar comparar el precio del ebook con el del libro impreso, ya que el ebook está basado más en la estructura de costes y en la demanda que tiene este dispositivo que en cuestiones de distribución. En la actualidad, la opción más válida para ampliar el mercado de los eBooks es la de vender productos complementarios al libro, como una entrevista hecha al autor o su biografía, aumentando de este modo su demanda. Además, para establecer un precio adecuado, debe tenerse en cuenta la mayor competitividad del mercado online respecto al de productos físicos y el acceso gratuito de muchos de los contenidos encontrados en la web. La piratería informática es uno de los principales problemas a los que se enfrenta el nuevo producto digital, pues los editores temen digitalizar sus productos por miedo a que estos sean copiados ilegalmente. El establecimiento de precios más asequibles y la venta del ebook con productos complementarios que lo enriquezcan facilita el que los usuarios compren el producto, en detrimento de la copia pirata, usualmente de peor calidad. Otro gran temor de la industria editorial es la posible sustitución del libro físico por el electrónico, teoría que por el momento no está demasiado asentada. Por otro lado, una técnica comercial muy utilizada es la de sacar al mismo tiempo el libro en papel y en formato electrónico, ofreciendo este último sin coste alguno, consiguiendo que

consumidores potenciales se acostumbren a los nuevos formatos y así compren el libro. Como conclusión, el autor considera que la venta de eBooks permite acceder a todos los tipos de mercado que existen, incrementándose así el volumen de venta de libros.

Resumen elaborado por Esther Díaz Aznar