



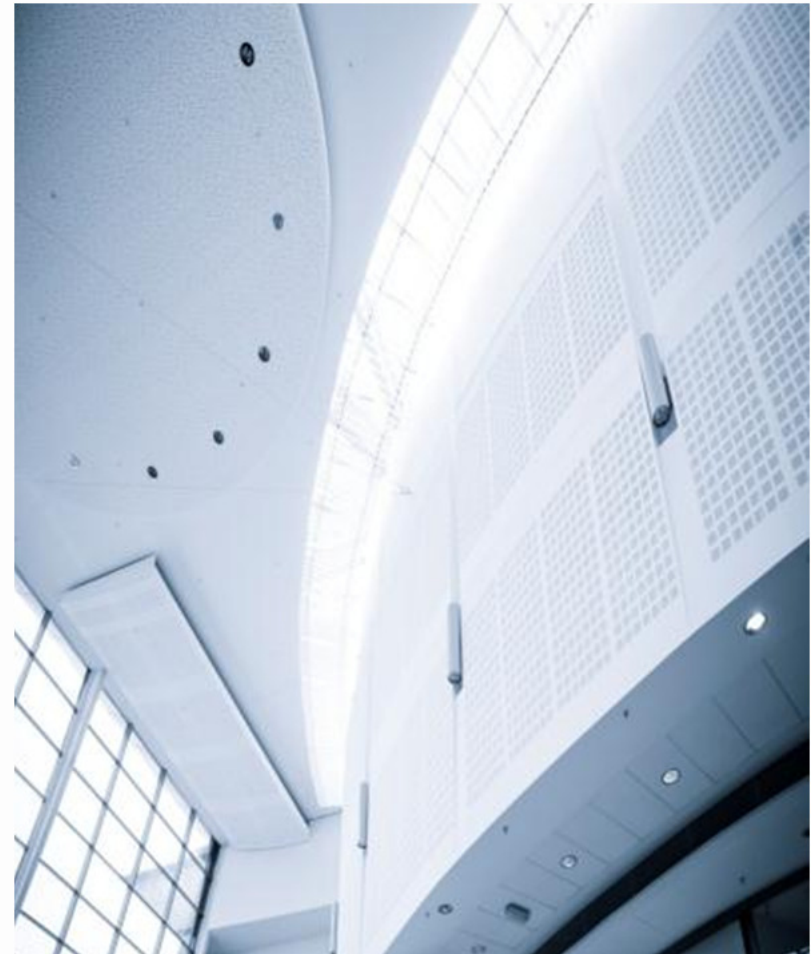
GrupoPublicep

“Aplicamos las nuevas tecnologías al Sector Editorial”

Experiencia, trayectoria y pasión por el servicio

Grupo Publicep lleva **más de veinte años** dando respuesta las necesidades del sector editorial, en el marco de la edición, distribución e impresión digital de alta calidad. A lo largo de su existencia ha ido consolidando su posición como proveedor experto en **servicios editoriales integrales “on demand”** por toda la geografía española, no sólo en el mercado editorial, sino también en otras empresas vinculadas al sector profesional del libro.

Actualmente **se sitúa a la cabeza del proceso de modernización del sector** gracias a **Versus**, un innovador modelo de negocio basado en la aplicación de las nuevas tecnologías al libro tradicional, una verdadera revolución dentro del mundo editorial.



El equipo

En Grupo Publicep creemos en el **talento** como elemento diferenciador.

Nuestro equipo está formado por profesionales altamente cualificados y con gran experiencia en el sector editorial, siendo nuestro **principal activo** y una de las claves de nuestro éxito.

Apostamos por la innovación, la visión global y el talento de las personas, con el **objetivo de ofrecer a nuestros clientes el mejor servicio** posible.



Fundación Publicep

Conscientes de las necesidades que existen en nuestra sociedad por parte de las capas sociales menos favorecidas colaboramos en el desarrollo de proyectos de acción social y solidaridad.

A través de Fundación, financiamos proyectos destinados a la promoción de la enseñanza y a la formación de profesores en las zonas más necesitadas de Hispanoamérica



Producción Bajo Demanda

La división de impresión digital bajo demanda (POD) comienza su andadura en el año 1996, siendo **empresa pionera** y situándonos en la actualidad en la vanguardia del sector impresor español.

La tecnología de **impresión basada en bobina** nos permite imprimir a más velocidad, con mejor calidad y a los precios más competitivos del mercado.

El **nivel de acabados**, de primera calidad, nos permite satisfacer cualquier clase de demanda.

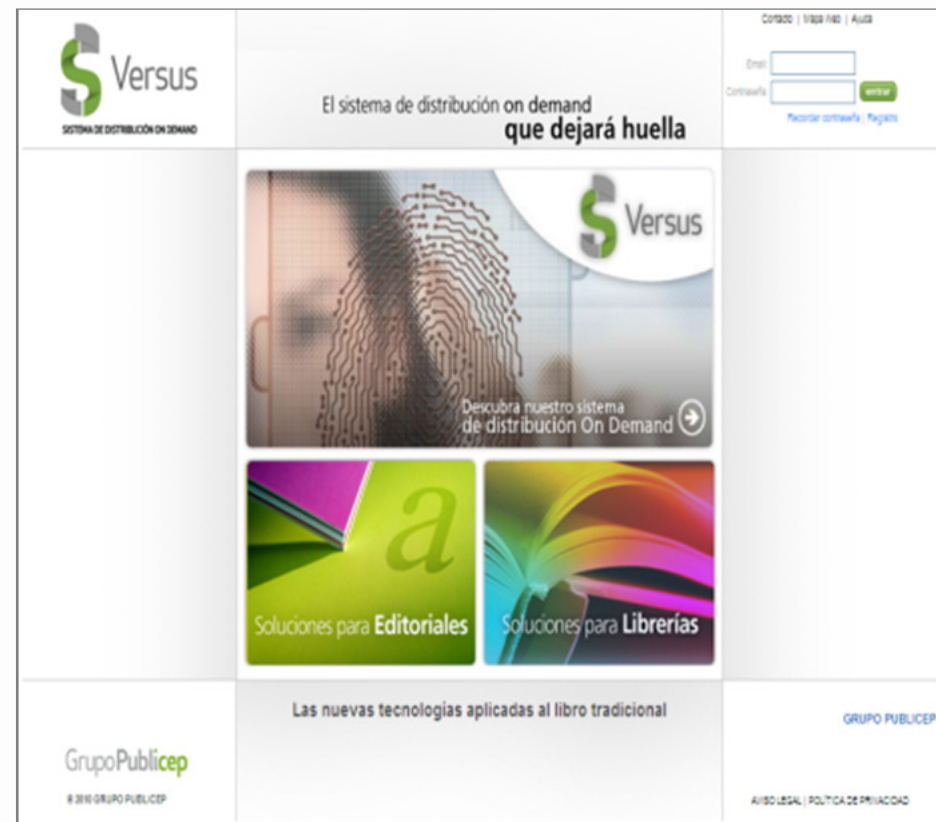


Distribución Bajo Demanda. Papel

Grupo Publicep da un paso más al fusionar el proceso de Impresión Bajo Demanda (POD) con la **distribución editorial (DOD)**.

Versus ofrece un Repositorio Central de Publicaciones, integrado con DILVE y CEGAL, que permite al editor asignar a cada publicación el **perfil de distribución** deseado, dotando así de máxima flexibilidad el modo de comercializar su fondo.

Versus reúne en **una sola herramienta** la producción de alta calidad y las ventajas de la distribución bajo demanda.



The screenshot shows the Versus website interface. At the top left is the Versus logo. The main header text reads "El sistema de distribución on demand que dejará huella". On the top right, there is a navigation menu with "Inicio", "1928 1160", and "Ayuda", and a login form with fields for "Email" and "Contraseña" and a "Entrar" button. Below the header is a large banner featuring a fingerprint graphic and the text "Descubre nuestro sistema de distribución On Demand" with a right-pointing arrow. Underneath the banner are two colored boxes: a green one with a lowercase 'a' and the text "Soluciones para Editoriales", and a purple one with a book icon and the text "Soluciones para Librerías". The footer contains the "GrupoPublicep" logo on the left, the text "Las nuevas tecnologías aplicadas al libro tradicional" in the center, and "GRUPO PUBLICEP" and "AVISO LEGAL | POLÍTICA DE PRIVACIDAD" on the right.

Contenido de la Ponencia

- **Introducción. Presentación**

- **Breve descripción del contexto actual. Crisis.**

Del Sector. Necesidad de reconversión

Económica. Necesidad de reestructurar cada empresa

Evolución tecnológica. Necesidad de crear nuevos modelos de negocio

- **Versus. Una alternativa más para el futuro**

Explicación del sistema:

Almacén digital. Repositorio de títulos

Interconexión con DILVE Y CEGAL

Proceso funciona

Ciclo económico

Ventajas

Cartera de clientes

Acuerdos/Alianzas

- Necesidad de reconversión del sector:

- 75.000 títulos nuevos al año
- 440.000 títulos vivos en España
- 45.000.000 de habitantes
- 18.000.000 de lectores
- 21 ejemplares al año por lector
- 15% lee más de doce libros al año
- En el pasado año se produjeron 380.000.000 ejemplares
- 2.500 librerías aproximadamente
- Cada establecimiento gestionó una media de 152.000 ejemplares
- 52.000 de los cuales necesitaron una doble gestión ya que fueron devueltos
- Oferta muy superior a la demanda
- Producción desmesurada con respecto al consumo
- Independientemente de la coyuntura de crisis actual, parece que el sector estaba necesitado de reformas estructurales.

-Crisis económica. Obligación de reestructurar las empresas:

Impacto de la crisis económica global en el primer trimestre del año:

- Disminución de ventas de hasta el 35 %
- Devoluciones en algunos casos hasta del 70 %.
- Esto obliga necesariamente a la reestructuración de las distintas empresas intervinientes, disminuyendo costes.

Conclusiones

Publicar menos y mejor, cuidando de manera muy especial la documentación del libro:

- Reseña del título, muy importante para su posicionamiento en buscadores y en tiendas on line
- Currículum del autor, en el que describa su valía y autoridad para escribir de una determinada temática

Involucrar más al autor en la venta del libro, fomentado la comunicación con sus lectores:

- Internet y las redes sociales son buenas herramientas para ello

Vender más y mejor:

- Con coeficientes devolución sensiblemente más bajos
- Ajustando al máximo la producción a la venta
- Evitando costes complementarios excesivos que arruinan el beneficio: stocks, manipulados, transportes...

Aprovechar las nuevas tecnologías. Nuevos modelos y líneas de negocio

- Los contenidos quedan claramente desligados del soporte y constituyen en sí mismos un valor muy importante:
 - Enriquecimiento mediante realidad aumentada, creaciones multimedia, elementos interactivos, etc...,
 - A estos efectos, debemos pensar que los recortes no pueden afectar a la incorporación de nuevos profesionales que posibiliten estas acciones.
- Máxima versatilidad en la puesta a disposición de esos contenidos al cliente:
 - Fraccionamiento
 - Diversos soportes
 - Personalización, etc...
 - Utilización de los múltiples canales de difusión (redes sociales, comunidades, etc...) y de
 - Distribución (tiendas on line propias y ajenas, nuevos distribuidores que aparecen en escena, etc...)

1. Proceso funcional

ALMACÉN DIGITAL/REPOSITORIO

PRODUCCIÓN BAJO DEMANDA

ISBN: Gestionado por Editor

PVP: Fijado por Editor

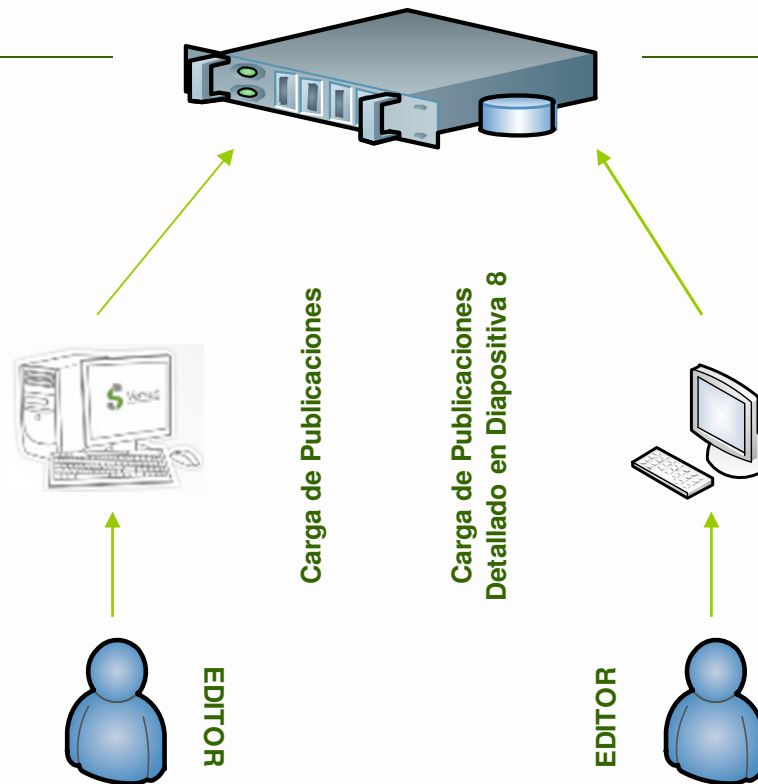
Metadata: Datos para producción

INFORMACIÓN PEDIDO:

- Quién lo realiza
- Fecha
- Dirección servicio
- Estado Pedido

COSTES:

- Vienen determinados en función a los parámetros de producción del libro. Según tramos en función del número de ejemplares solicitado:
 - De 1 a 10
 - De 11 a 49
 - De 50 a 199
 - De 200 a 499
 - Más de 500



DISTRIBUCIÓN BAJO DEMANDA

Perfil Distribución: Detallado en Diapositiva 7

ISBN: Gestionado por Editor

PVP: Fijado por Editor

Metadata: Son necesarios los datos fijados en DILVE hasta el nivel 2 y los parámetros de producción.

INFORMACIÓN PEDIDO:

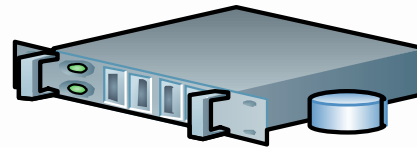
- Quién lo realiza
- Fecha
- Posible stock
- Sí está o no servido

COSTES:

- **Descuentos de distribución:** Pueden ser pactados en función del perfil de distribución. (Ejemplo: una publicación puede tener asignados distintos descuentos de distribución según tipos de clientes o/y según zona geográfica).
- **De producción.** En función de los parámetros de producción El precio es el correspondiente al tramo de 11 a 49

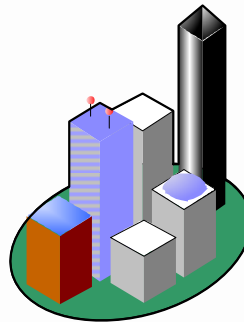
3. Proceso funcional. Asignación perfil de distribución a publicación. Distribución Bajo Demanda

ALMACÉN DIGITAL/REPOSITORIO



ZONA GEOGRÁFICA

- Calle
- Distrito, Código Postal
- Ciudad
- Provincia
- Comunidad Autónoma
- Unión Europea
- Resto de Europa
- EEUU
- América Latina
- Resto del mundo

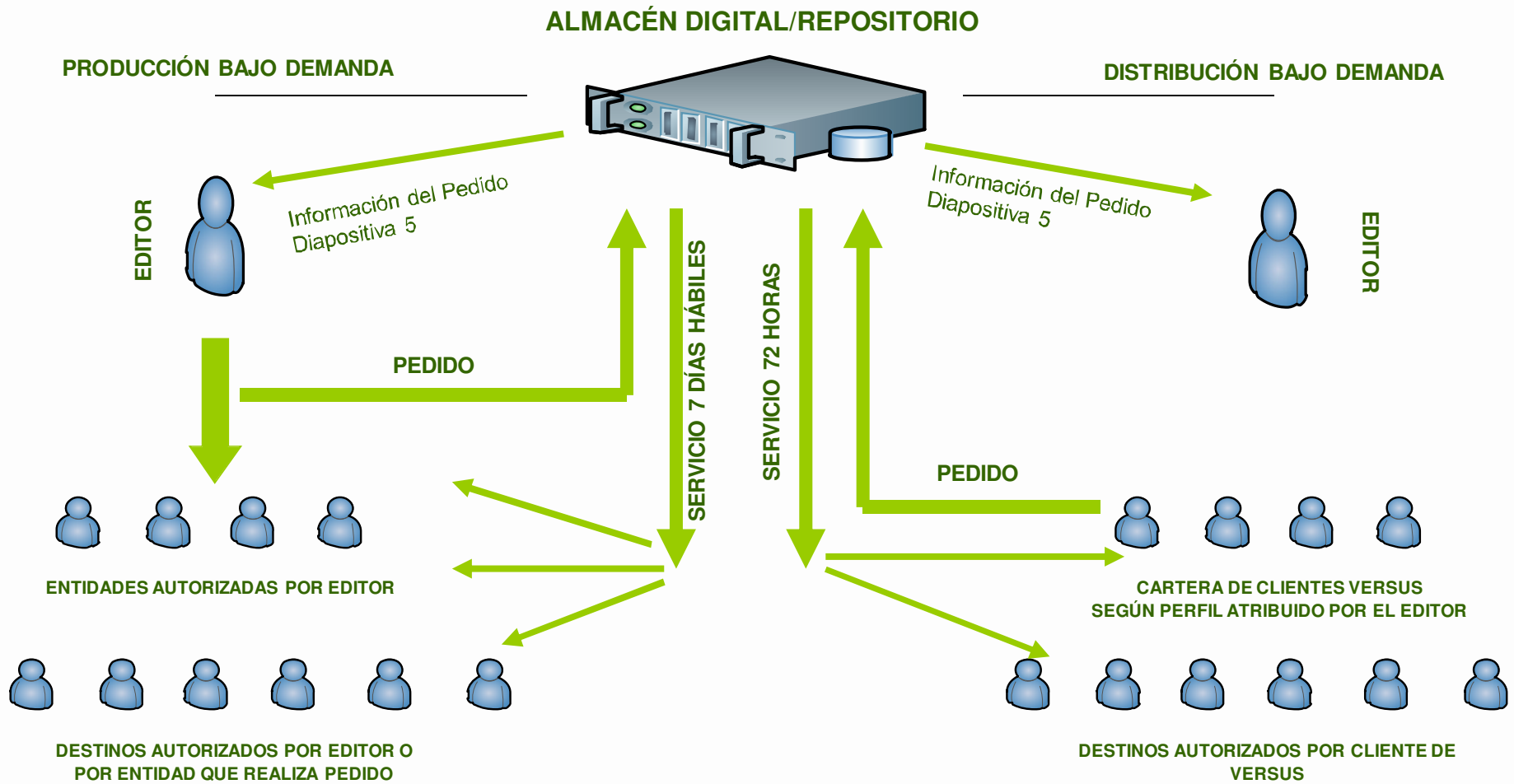


TIPO DE CLIENTE VERSUS

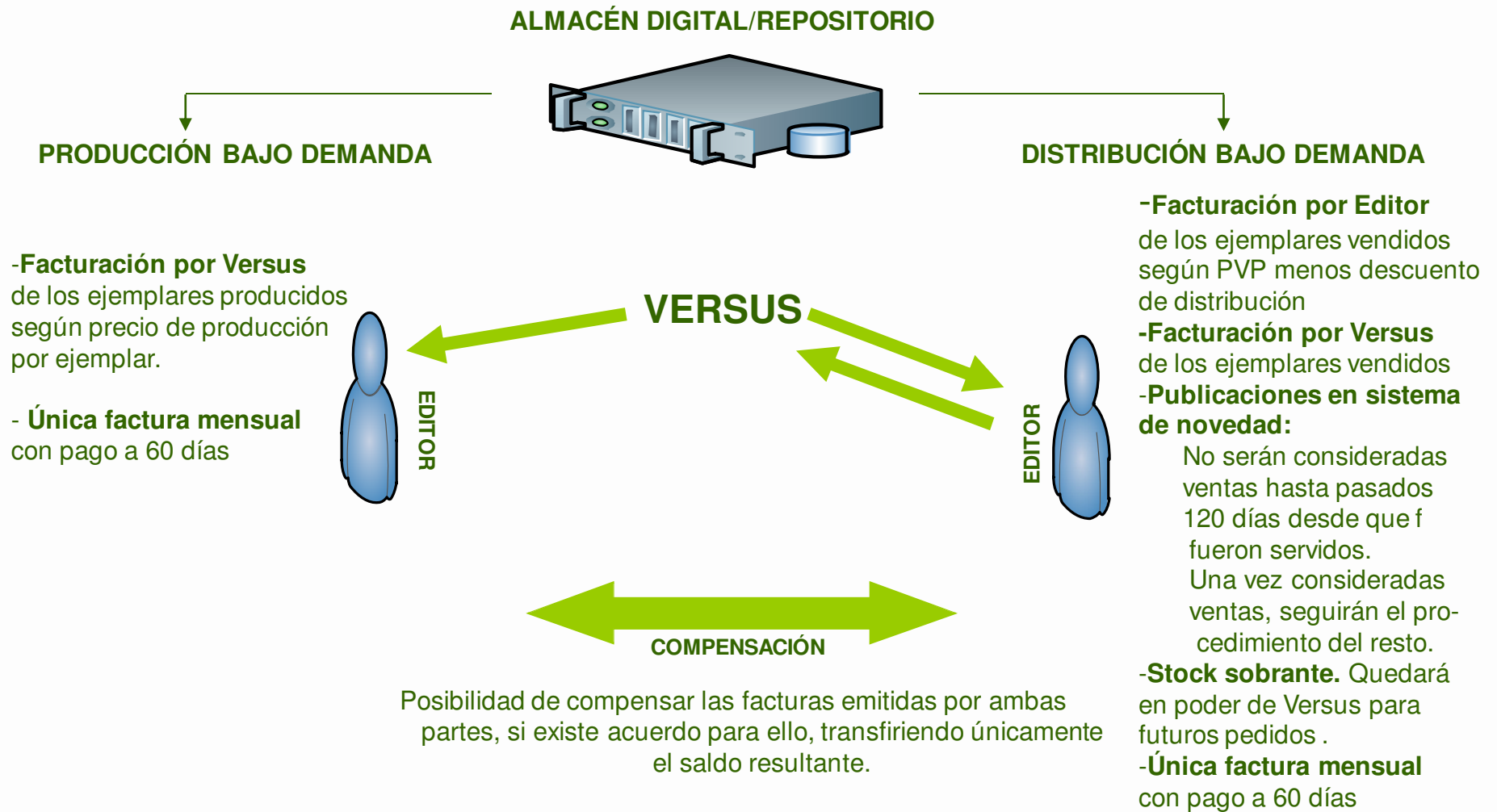
- Librerías
- Consultoras
- Centros de formación
- Sindicatos e IIPP
- Universidades
- Institutos y Colegios
- Fundaciones

NOTA: Combinaciones. Una publicación puede servirse vía POD y DOD simultáneamente, pero no al mismo cliente.

4. Proceso funcional. Pedidos: recepción y servicio.



Ciclo económico



Producción Bajo Demanda

- Calidad Offset desde un ejemplar
- Ajustar la producción a las previsiones de venta
- Minorar costes de transporte. Versus sólo traslada estos costes al editor en pedidos menores a 100 €.
- Disminuir costes de paquetería y manipulados

Distribución Bajo Demanda. Papel

- Calidad Offset desde un ejemplar
- Sólo se produce lo vendido. El exceso si lo hubiere no es repercutido al editor
- Los costes de stocks, paquetería, manipulados y transporte son cero para el editor
- Las devoluciones no existen porque no son repercutidas al editor
- Posible aprovechamiento de nichos de mercado hasta el momento no conocidos y/o no optimizados

Librerías: Libros siempre listos para pedir.

Certeza en el servicio.

Servicio en 72 horas máximo.

Simplificación de los procesos administrativos.

Control on line del estado de sus pedidos.

Cartera de Clientes

Librerías	2.604
Consultoras	313
Centros de formación	1.221
Sindicatos e IIPP	439
Universidades	42
Institutos y Colegios	98
Fundaciones	59
Particulares	32.444

Promociones a particulares en función de:

- Perfil
- Temática de la publicación o colección que se promocióne.

Flujo de Trabajo

Producción Bajo Demanda:

- 687 Editoriales
- 32.000 títulos

Distribución Bajo Demanda:

- 42 editoriales
- 15.000 títulos



Versus / Clientes

Nuestros 36.000 clientes avalan nuestra experiencia:





GrupoPublicep

C/Violeta, 17-19
Pol. Ind. El Lomo
28970 Humanes de Madrid, Spain

info@e-versus.com

+34 91 609 41 76