

## El escritor Gerard Duelo Ferrer lanza MyBooksGD, su propia editorial digital con 14 obras

### [Multimedia](#)

**Cada vez son más los escritores que constituyen su propia editorial para vender directamente y de forma más personalizada, saltándose el recorrido tradicional. Gerard Duelo Ferrer, después de 50 años escribiendo, se ha sumado a ella**

Una revolución creciente.

Cada vez son más los escritores que constituyen su propia editorial para vender directamente y de forma más personalizada, saltándose el recorrido tradicional. Gerard Duelo, después de 50 años escribiendo, se ha sumado a ella.

No se trata de empresas que imprimen o editan libros (autoediciones) para personas que se los encargan, sino de autores que los escriben, editan, publicitan y venden ellos mismos desde su propia web, promocionando su editorial y saltándose el largo camino tradicional, que muchos ya definen de obsoleto.

Un caso claro es el de [MyBooksGD](#), una sencilla editorial que publicita todos los libros de su autor, Gerard Duelo Ferrer, conocido dirigente en el sector inmobiliario, pero con 50 años de vocación literaria, muchos de ellos en tres idiomas (castellano, catalán e inglés), lo que le permite acceder de forma particularizada a distintos mercados internacionales.

Manuel Rico, presidente de la Asociación Colegial de Escritores (ACE), afirma que "la relación entre sellos y escritores está cambiando y cada vez son más los interesados en buscar fórmulas editoriales alternativas, que los lleven a vender más y con mejor rentabilidad". En EE.UU. nacen iniciativas, como Authors Equity, una entidad que promete al autor "la mayor parte" de los beneficios, entre el 60 y el 70 por ciento, según confirma al Wall Street Journal. En Francia, son varios los autores famosos, como el caricaturista Riad Sattouf, que han creado su propia editorial, una tendencia en aumento.

"No es solo un descontento por los bajos royalties, los costes que restan o lo tarde que los cobramos, sino la pérdida de personalización, que cada día se concentra más en los autores más famosos, con los que, casualmente, acostumbramos a ver caer los premios más sustanciosos", manifiesta Gerard Duelo Ferrer.

Los servicios de maquetación e impresión los realiza en muchos de los casos Amazon KDP, participando en las ganancias, pero colocando el libro en cualquier parte del mundo en apenas unas horas. El coste de este "socio" es muy asumible, pues permite al autor triplicar o cuatriplicar los royalties clásicos

(que rondan entre un 10% y 12%). Editar según demanda y poder recibir la obra directamente en casa es una verdadera revolución que está irrumpiendo con mucha fuerza en el mercado editorial y en el del librero.

No obstante, nada impide que, gracias al código ISBN, los libros impresos y distribuidos por Amazon también puedan ser vendidos por las librerías si el autor-editor los imprime previamente y los facilita a libreros determinados que le apoyan con presentaciones presenciales, en cuyos eventos venden libros.

Parece claro que el sector está en evolución y que, la falta de tiempo para pasear por las librerías, y la facilidad para conocer títulos por internet y hacer un clic al carrito, son elementos favorables de peso.

"Un factor diferencial y de ventaja competitiva frente al estante de una librería es que cada obra ofrece muchas opciones de adquisición, como la de adquirirla en distintos idiomas, en libro de bolsillo, o con tapa dura, o en formato digital, otro habito éste en aumento", concluye Duelo Ferrer.

---