

Cinco mercados estratégicos para el libro argentino: Cómo, dónde, cuánto





Dificultades del planteo

Diversidad del público presente

Definir de qué estamos hablando

Tipo de empresa editorial

En qué momento estoy de mi proyecto editorial

Cuánto tiempo le voy a dedicar al tema

Disponibilidad económica y financiera

Muchos caminos posibles



PRH en el mundo



Temas a reflexionar

Pensar afuera de la “caja”

Conocer los mercados y cuantificarlos

Definir el modelo de negocio

Cuantificar el riesgo

Evaluar los costos económicos y financieros

Fijar las condiciones de comercialización adecuadas según el modelo previsto

Establecer un correcto pricing

¿Uno a uno o todos a la vez?

Pensar afuera de la “caja”

Primer problema:

¿A quién le pregunto? Muchas visiones. Muchas experiencias. Información confusa

No debemos pensar el mercado exterior como un apéndice del argentino

Mando lo que me sobra

Que me los compren al precio argentino

Quiero tener la misma rentabilidad que tengo en mi país

Los éxitos locales son los éxitos latinoamericanos

Proyecto a mediano plazo

¡Su fracaso puede ser mi éxito!

Pensar en el mediano plazo – Eterna tensión argentina



Hacer mucho equilibrio entre local e internacional



Conocer los mercados y cuantificarlos

- ¿Qué se vende en ese país?
- Volumen de mercado
- ¿Existen distribuidores?
- Cadenas
- Perfil de las librerías
- Editoriales locales
- Precio promedio (PVP)
- Volumen medio de tiradas

Definir el modelo de negocio

- Un distribuidor
- Una cadena
- Una librería
- Una editorial
- Un canal online
- “Oficina propia”

Cuantificar el riesgo – Evaluar costos Fin & Ec.

- Cuánto estoy dispuesto a perder si sale mal
- Cuál es la opción más favorable en términos
 - Económicos
 - Financieros
- Cómo impacta en mi negocio local
 - Recursos
 - Tiempo
 - Dedicación

Condiciones de comercialización

- Descuentos
- Plazos
- Fletes
- Venta en consignación
- Venta en firme sin derecho a devolución

Precios

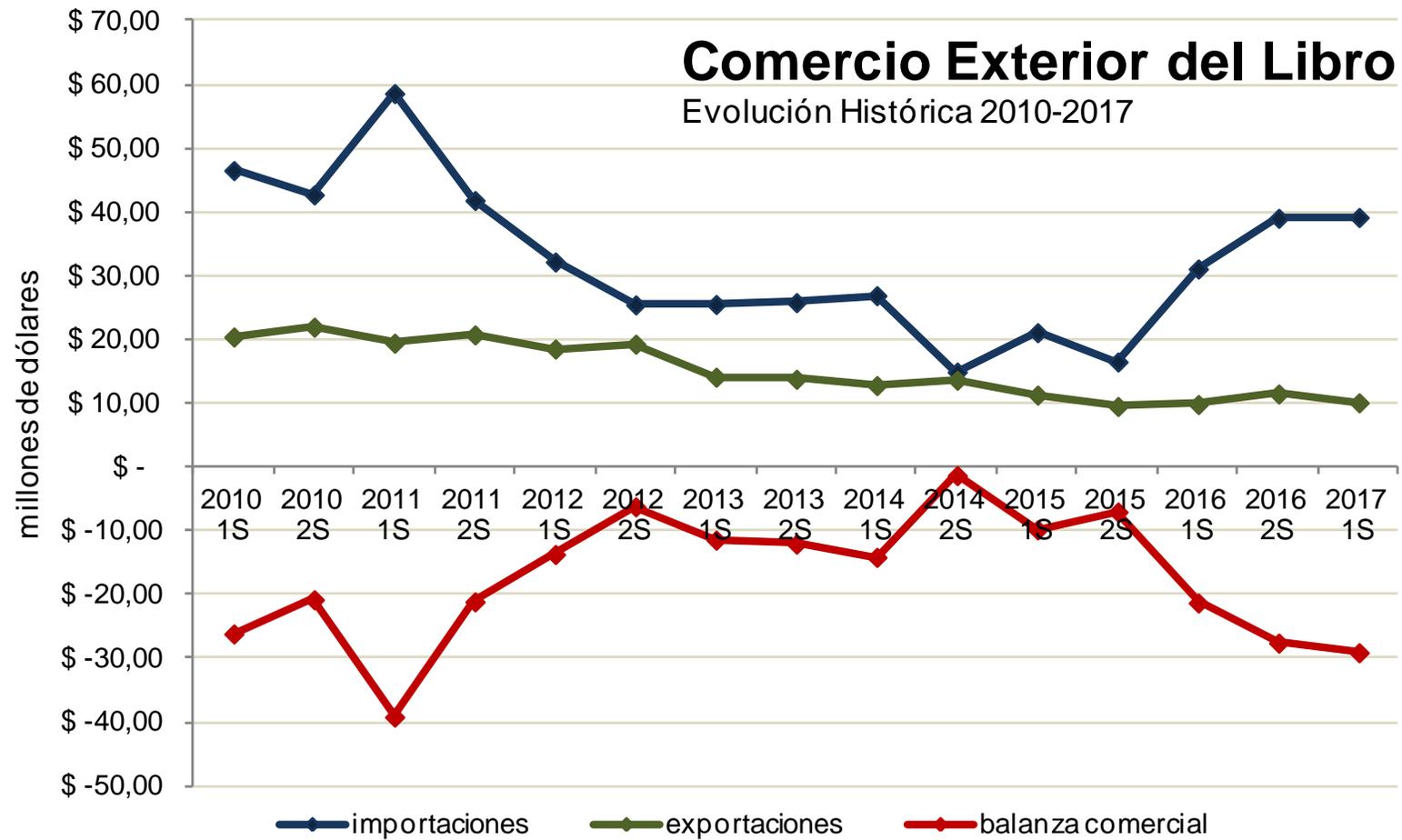
- PVP Local
 - Costos de Producción
 - Derechos de Autor
 - Comisión venta
 - Flete
 - Gastos Mktg / Prensa
 - Gastos estructura
- PVP Exportación
 - Directos
 - Indirectos
 - Incrementales

Dos herramientas fundamentales de decisión

- Conocer el consumidor
 - Quién es mi consumidor
 - Buscar herramientas que me permitan conocerlo (redes sociales)
- Conocer el mercado
 - Market research (clientes y competidores)
 - Precios

La realidad del comercio exterior de libros hoy en Argentina

Evolución semestral

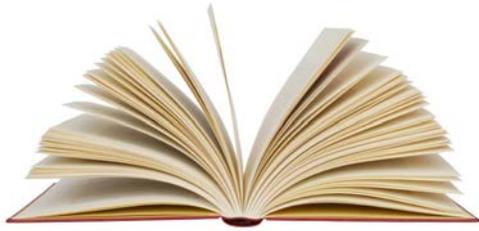


Exportaciones 1er Semestre 2017

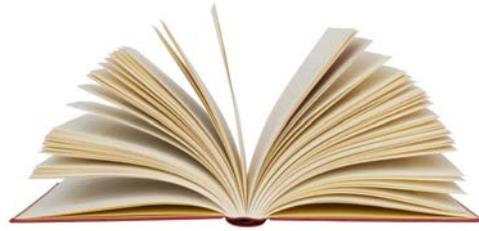


Precios y costos

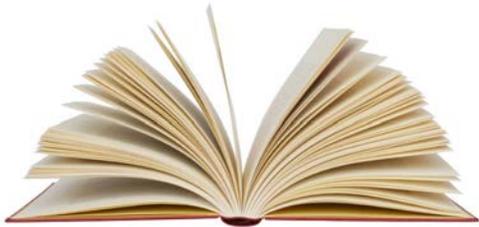
Precios Internacionales



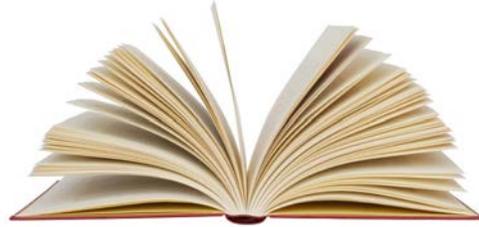
PVP México 16,80 u\$s



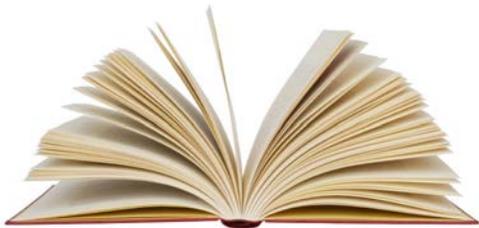
PVP Colombia 16,40 u\$s



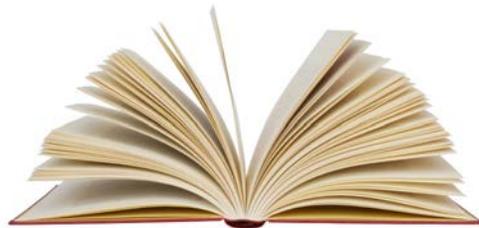
PVP Peru 18,20 u\$s



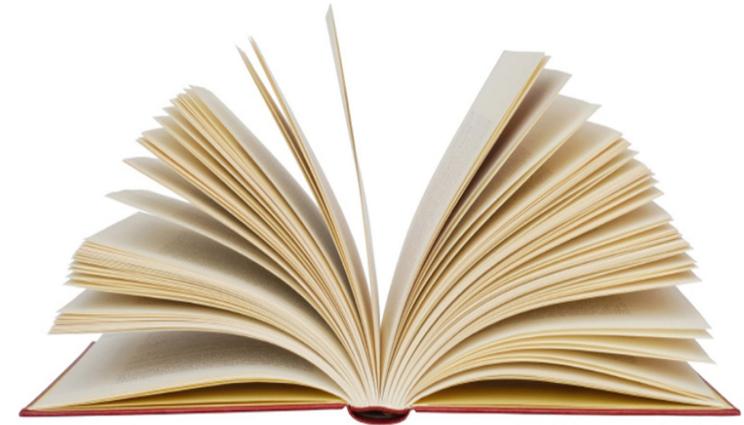
PVP Chile 24 u\$s



PVP Uruguay 20,45 u\$s



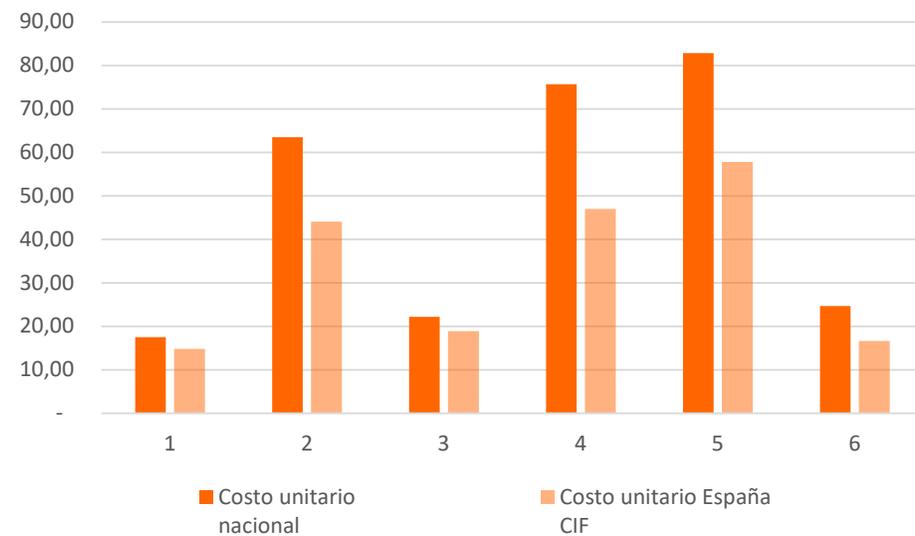
PVP España 24,7 u\$s



PVP Argentina 23,10 u\$s

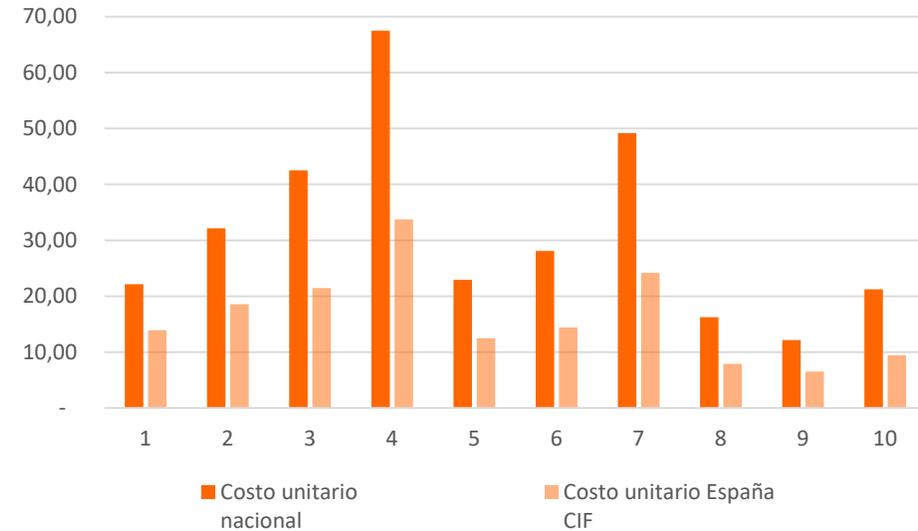
Libros en formato trade (15,5 x 23 cm, con solapas)

Tirada	Páginas	Costo unitario Argentina	Costo unitario España (CIF)	%
2000	128	17,52	14,83	18%
2500	784	63,48	44,10	44%
2500	200	22,19	18,93	17%
3000	1008	75,67	46,99	61%
5000	1248	82,84	57,83	43%
70000	352	24,68	16,64	48%



Libros en formato bolsillo (12,5 x 19 cm, sin solapas)

Tirada	Páginas	Costo unitario Argentina	Costo unitario España (CIF)	%
2000	288	22,15	13,90	59%
2000	448	32,16	18,57	73%
2000	608	42,52	21,48	98%
2000	960	67,51	33,75	100%
3000	352	22,95	12,50	84%
3000	448	28,10	14,43	95%
3000	832	49,16	24,22	103%
5000	256	16,24	7,89	106%
10000	192	12,19	6,53	87%
10000	384	21,25	9,42	126%



Comparación costos POD-offset (pesos)**Año 2017**

15,5 x 23	1/1	Bookcel 60 g	4/0	PPP mate	Enc. mate 270 g	fresada c/solapas
-----------	-----	--------------	-----	----------	-----------------	-------------------

Páginas	Tirada POD	Costo unitario	Tirada offset	Costo unitario
256	300	46,17	1000	36,96
	500	44,04		
	700	42,44		

320	300	54,46	1000	43,79
	500	51,30		
	700	50,59		

448	300	71,03	1000	56,45
	500	68,67		
	700	67,66		

AMERICA LATINA en cifras



¡Muchas Gracias!