

El sexo de los ángeles

Escrito por Administrator
Sábado 22 de Octubre de 2011 14:06



Hace pocos días publicamos una noticia que rescataba del baúl de mis recuerdos una calurosa reunión que mantuve hace ya algunos años. El cuadro del pasado me transportaba a una terraza del barrio gótico de Barcelona en la que, unos cuantos asistentes a las Jornadas de la Prensa organizadas en la ciudad, discutíamos desde puntos de vista bien diferentes la fórmula para hacer más rentable la venta de diarios.

Ahí nos encontrábamos café en mano algún que otro editor, un fabricante de máquinas de autoventa, un par de personajes que no consigo recordar y yo.

La discusión versaba en la búsqueda del equilibrio entre el coste del papel (por las nubes en ese momento), los costes de la distribución y manipulación, tanto del servicio como sobretodo de la recogida del exceso de devolución, y las roturas de stock en el punto de venta.

Los editores justificaban sus restrictivas políticas de distribución al canal de venta a través de la irrentabilidad de los ingresos marginales derivados de las supuestas ventas perdidas, aduciendo además que parte de ellas no eran tales dado que el cliente adquiría el diario en otro punto de venta. El devenir de la conversación se aderezaba con justificaciones colaterales, suscripciones, ediciones digitales,... y ahí estaba yo argumentando a diestro y siniestro más o menos lo que ahora leo en la noticia a la que hacía referencia al empezar esta editorial.

<http://www.adi-today.es/noticias-portada/55-ultimas-noticias/1378-conde-nast-llevara-sus-revistas-a-las-impresoras-de-los-hogares>

La cuestión era más o menos la siguiente:

El editor ajustaba en exceso la política de edición de ejemplares por el coste que la unidad no vendida tenía en papel. El distribuidor no estaba dispuesto, sin contraprestación económica, a acarrear con unos gastos logísticos que no se transformasen en ventas directas ya que era un porcentaje de éstas lo que pagaba su servicio, y finalmente, como siempre, el punto de venta estaba sufriendo la pérdida de ventas, debiendo mantener su horario comercial, quedando

El sexo de los ángeles

Escrito por Administrator

Sábado 22 de Octubre de 2011 14:06

como un inútil ante sus clientes que no encontraban el diario deseado y haciendo “juegos malabares” para que los clientes fieles no sufriesen las consecuencias y acabasen en manos del departamento de suscripciones del diario que lo estaba ninguneando.

Bien, mi solución a todo ello era simple, que el punto de venta dispusiese de un impresora capaz de imprimir esos últimos ejemplares de diarios. Adicionalmente permitía a aquellos diarios extranjeros asegurar una red de distribución tan buena como la del propio diario nacional con coste de distribución cero. Evidentemente se trataba de cubrir esa demanda final, no el grueso de la venta, pero permitía ajustar aún más las políticas de edición asegurando que ni un solo cliente se quedaría sin su ejemplar, lo que implicaba ahorros directos e inmediatos en el operador logístico.

Dado que el beneficio era sectorial, la inversión y los costes del ordenador, la conexión a internet, la impresora en A3 y el mantenimiento de los equipos, los asumirían los editores en su conjunto, sin embargo, los costes de papel y tinta serían a cargo del punto de venta. A cambio, el vendedor se quedaría el cien por cien del precio de venta, pero el “sistema” informaría y justificaría los ejemplares vendidos de modo que para OJD computarían como difusión en el canal de venta.

Ahí estábamos discurriendo una idea que aún me parece de los más coherente y beneficiosa, descubriendo el sexo de los ángeles y evidentemente, sin ponerle el “cascabel al gato” muchos años después.