

## No existe mejor modelo de venta que el kiosco



Enrique Simarro Sanchis (Valencia, 1960) es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de

Creo que los editores hemos hecho mal regalando la información en internet.

Todavía quedan generaciones que seguirán consumiendo prensa en papel y que aseguran al sector un

Los editores hemos estado invirtiendo estos años para imprimir gratuitos. Les hemos eliminado las barr

El joven se focaliza en internet y difícilmente lo sacaremos de ahí.

Más que tráfico al punto de venta, estas promociones generan tráfico a Hiperacor, Corte Inglés o centro

Hemos de buscar alternativas y llegar a acuerdos. Si no, los kioscos desaparecerán y buscar puntos de

Necesitamos una reunión con todas las asociaciones, pero primero éstas se han de poner de acuerdo e

Escrito por Administrator

Jueves 21 de Octubre de 2010 19:22

---

**¿Cómo ha sido este primer año en su nuevo cargo?**

Horroroso... (ríe). El grupo había estado en venta hasta junio del año pasado, pero se rompieron las ne

**¿Y ahora en qué estado se encuentra Grupo Z?**

El grupo se encuentra un poco mejor que el resto del sector, porque nos hemos visto forzados a efectua

**¿Qué proyectos tiene Grupo Z a medio y largo plazo? Supongo que tendrán diseñado un plan qu**

En un principio trazamos un plan de viabilidad a tres años. Todavía estamos en el primero. Durante este

**¿Cree que si el mercado publicitario estuviera sano se encontrarían en positivo?**

Si la caída hubiera sido razonable, como en otros sectores, del 15% o 20%, que aún así es una gran ca

**Supongo que el sector se encuentra meditando en qué modelo de negocio se basará la prensa e**

Creo que los editores hemos hecho mal regalando la información en internet. Por una sencilla cuestión:

**¿Cuándo cree que estará definido el modelo de negocio de futuro de la prensa?**

Pienso que tenemos cinco años, como mucho, para definir cómo será el negocio de futuro. Yo lo tengo

**Lo de cobrar por los contenidos en Internet todavía no lo ven claro...**

Estamos esperando a ver qué hace Rupert Murdoch en Estados Unidos y a partir de lo que haga nos tir

**Hablemos de la que fuera la amenaza fantasma para los periódicos. Cuando salieron los diarios**

Por lo que hemos analizado, los gratuitos pudieron llevarse una cuota del 5% en cuanto a ventas. No es

**¿Qué futuro les ve ahora a los gratuitos?**

Creo que tienen un público determinado. Considero que no hay mercado para tres gratuitos a nivel naci

**¿Cree que han creado una base de nuevos lectores?**

Creo que no. Es otro tipo de lector. Es como cuando vas a la consulta del dentista y si sólo tienen la rev

**Hablemos de un tema que se ha puesto en marcha recientemente: las suscripciones gratuitas qu**

Es una iniciativa de la Generalitat y Foment de Lectura para incentivar la lectura entre la gente que se in

**¿No podría articularse algún mecanismo mediante el cual esta suscripción se trasladase al punt**

Escrito por Administrator

Jueves 21 de Octubre de 2010 19:22

---

**Hay varias modalidades** y de hecho el tema de los tiquets de suscripción se creó para no perjudicar al p

**Hablemos de promociones. ¿Qué opina de la vistosa promoción llevada a cabo por diarios como**

**Más que tráfico al punto** de venta, estas promociones generan tráfico a Hipercor, Corte Inglés o centro c

**¿Es posible mover estas intenciones en alguna dirección?**

**Creo que sí. Hace un m**es me reuní con una de las asociaciones de Barcelona, San Pablo, para ver que

**¿Qué le gustaría que le ofreciera el punto de venta como fuerza de ventas?**

**No tienen que ofrecer m**ás de lo que están ofreciendo. Simplemente hemos de buscar consenso y punt

**¿Por qué El Periódico vale lo que vale? ¿En base a qué se pone el precio de portada?**

**La verdad es que no lo**sé, lo cierto es que cuesta más de lo que vale, pero intentamos ajustarlo al valor

**Tengo entendido que El Periódico tiene una política de ejemplares muy ajustada a la venta. ¿Es**

**Tenemos dos ediciones** (catalán y castellano) y eso complica mucho más la situación, pero estamos en

**¿En qué estado se encuentra la convivencia de las dos ediciones con el resto de diarios?**

Escrito por Administrator  
Jueves 21 de Octubre de 2010 19:22

---

La venta es muy estable, entre un 40% y 60%, dependiendo de las provincias. En Barcelona predomina

**¿Cómo pelean la cuota de mercado con La Vanguardia?**

Es complicado "pelear" con La Vanguardia. Es un periódico con mucha tradición en Catalunya. Ellos tie

**Es una realidad que el punto de venta se muere, ¿qué cree que deberían hacer los editores para**

Para nosotros el punto de venta es prioritario, pero la misión de salvarlo no corresponde sólo al editor. E

**En un mercado maduro es normal buscar estrategias para incentivar a la fuerza de ventas. En es**

Los editores tienen la percepción de que, realmente, la marca en la venta de periódicos prima muchísimo

Enrique Simarro lleva un año como Director general de Ediciones Primera Plana y director del área de p

Javier López