

Almarás, Diego Fernando

Excelsior Comics

2019

Instituto: Ciencias Sociales y Administración

Carrera: Licenciatura en Administración



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Compartir Igual 4.0
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Documento descargado de RID - UNAJ Repositorio Institucional Digital de la Universidad Nacional Arturo Jauretche

Cita recomendada:

Almarás, D.F. (2019) Excelsior Comics: plan de negocios [tesis de grado Universidad Nacional Arturo Jauretche] Disponible en RID-UNAJ

Disponible en RID - UNAJ Repositorio Institucional Digital UNAJ <https://biblioteca.unaj.edu.ar/rid-unaj-repositorio-institucional-digital-unaj>



Licenciatura en Administración de Organizaciones
Proyecto de Trabajo Final

“Excelsior Comics”
Plan de negocios

Nombre: Almarás Diego Fernando

DNI: 36395351

Profesor de taller: Ailen Pagnoni

Tutor: Darío Nicolás Federman

Fecha estimada de presentación: Diciembre 2019

Índice

Resumen ejecutivo.....	1
Introducción	2
Idea del negocio.....	2
Razón Social	2
Nombre Comercial	2
Producto del negocio	2
Clientes.....	3
Tamaño.....	3
Estrategias de entrada	3
Marco teórico	3
Algo de historia.....	3
El sector	4
Análisis de Entorno	6
Producto y servicio.....	8
Cadena de valor	10
Competencia.....	10
Competencia indirecta	10
Líderes del mercado.....	10
Análisis de los líderes del mercado	10
Posicionamiento relativo frente a líderes de mercado	11
Competencia directa.....	13
Análisis de la competencia directa.....	13
Posicionamiento relativo frente a los principales competidores	13
Análisis de fuerzas competitivas del sector.....	14
Análisis del Mercado Objetivo.....	16
Análisis cuantitativo del mercado objetivo	16
Macrosegmento y Microsegmento.....	16
Participación del mercado.....	18
Segmentación del Mercado.....	19
Análisis final sobre la estimación de la demanda	20
Análisis FODA y primeras estrategias.....	20
Plan de Marketing.....	22
Objetivo de marketing.....	22

Estrategias de marketing	22
Estrategias antes de la apertura de la tienda	22
Estrategias post-apertura	23
Stock completo	23
Calidad de la atención	24
Visibilidad de la marca y presencia en el mercado	25
Innovación en el mercado	25
Logo.....	26
Visión.....	27
Misión.....	27
Precio	27
Presupuesto de marketing	28
Análisis de ventas estimadas	29
Base de clientes	29
Ventas.....	30
Gasto por compra	31
Análisis Financiero	32
Presupuesto de inversión inicial	32
Pared de costos.....	34
Ingresos	35
Flujos de fondo durante el primer año	36
Rendimiento de la inversión.....	37
Beneficio antes de impuesto y beneficio neto	37
Retorno de la inversión de marketing.....	37
Rentabilidad de las ventas.....	37
Rentabilidad del primer año	37
Apalancamiento financiero.....	38
Punto de equilibrio.....	38
Futuro financiero	40
Valor Actual Neto	40
Tasa Interna de retorno.....	40
Conclusiones del análisis financiero.....	41
Recursos Humanos	41
Funciones y requerimientos del personal	41
Ápice estratégico.....	41
Núcleo Operativo	42

Staff de apoyo	45
Organigrama	47
Estructura Organizacional de la empresa.....	48
Flujograma.....	48
Layout y fachada.....	49
Estrategias de distribución	49
Plano de la tienda	50
Plano antisiniestro	51
Fachada de la tienda	51
Marco Normativo.....	52
Marco impositivo	52
Inscripción.....	52
Documentos impositivos para el correcto funcionamiento de la organización	52
Marco legal.....	53
Riesgos críticos	53
Riesgos.....	53
Riesgos Internos.....	54
Salida del mercado.....	55
Barreras de salidas	55
Estrategia de salida	56
Conclusiones.....	56
Bibliografía	58
ANEXOS	61
Anexo N°1: Devengamiento del préstamo.....	61
Anexo N°2: Análisis de entorno PEST	62
Anexo N°3: Encuesta.....	64
Preguntas.....	64
Propósito de la encuesta	65
Resultados	66
Anexo 5: Stock Inicial	73
Funko Pop!.....	73
Comics, Manga, Novelas y merchandising	75
Anexo 6: Análisis detallado de la competencia y líderes del mercado	100
Principales líderes del mercado	100
Competidores directos	102

Resumen ejecutivo

Cuando se piensa en una tienda de comics y manga usualmente se cree que la rentabilidad es algo ajena a la misma, siendo más bien un pasatiempo con poca demanda y ventas. Prueba de ello es la falta de una tienda de comics en el municipio de Florencio Varela y de una tienda que este a la altura de las grandes tiendas en GBA sur. Sin embargo, hoy en día en el mundo las ventas de comic y manga se encuentran en auge y vuelven a pasar por una nueva etapa de oro que se comienza a gestar en 2005 gracias a las superproducciones de Marvel/ Disney, Warner Bros/DC y a la enorme cantidad de series producidas en base a comics que abruma la televisión a diario. Argentina no es ajena a esta tendencia y durante el 2019 se vieron records en taquilla en películas como Avengers o The Joker, cosa que impulsa enormemente las ventas de comic y atrae a nuevas personas a incursionarse en este arte. Como ejemplo del incremento de ventas tenemos a La Revisteria, el líder del mercado argentino, que se ha estado expandiendo durante los últimos 10 años pasando de 3 sucursales a 6 y una a ser abierta a finales de año.

Bajo esta premisa nace la idea de *Excelsior Comics* la primera tienda de comics en Florencio Varela y la más completa de zona sur. *Excelsior Comics* promete innovar y cambiar la escena del comic a través de un plan de marketing que se centra principalmente en las redes sociales y la forma en que los clientes compran comics, interactúan con la tienda y los beneficios obtenidos por comprar en *Excelsior Comics*. En este apartado el diseño de marketing se consolida como un marketing digital de contenidos que junto con estrategias de posicionamiento web y un diseño de sitio web a la altura de las tiendas líderes del mercado innovando en aspectos como la generación de perfiles y la forma en la que interactúan obteniendo puntos por realizar compras o mismo dentro de la aplicación la cual y, en base a otros clientes, recomendará que títulos deben leer para seguir un arco argumental o títulos recomendados. Esto implica la tarea de generar una comunidad online exclusiva de tienda que la retroalimente para mejorar constantemente sosteniendo una sólida base de clientes fidelizados.

Además del excelente servicio que se pretende brindar dentro de la tienda y a través de sus canales online, será primordial para *Excelsior comics* tener un stock muy completo, siendo esta el área más demandada por los clientes de este tipo de producto, que contempla varios géneros de novela gráfica a un precio muy competitivo.

Estas estrategias buscan alcanzar un número total de 2255 clientes fidelizados al final de su primer año comercial, dichos clientes tienen un consumo mensual que oscila entre los \$1375 y \$1570 por compra mensual lo que se traduce en un VAN a 5 años de \$1.253.780,48 con una TIR del 112%. No obstante el financiamiento de la inversión inicial es alto escalando hasta el \$1.325.000 con un punto de equilibrio que se encuentra a mediados de su primer año comercial cuando se estima alcanzar las 18650 unidades vendidas, aunque a finales de año se pretende alcanzar las 42437 unidades vendidas alcanzando así un beneficio neto de \$1.045.093,91 al final del primer ejercicio comercial (Sin contar la inversión inicial).

Excelsior comics se presenta como una propuesta única y arriesgada, pero es una idea sólida para aquellos que desean invertir en un proyecto no tan convencional dentro de un mercado virgen.

Introducción

Idea del negocio

El propósito de este plan de negocios es fundar y desarrollar una tienda de comics y gadgets en Florencio Varela. Bajo el concepto de una tienda totalmente innovadora enfocada a la venta y arrendamiento de todo tipo de comics y a la venta de gadgets se busca conseguir que la tienda cubra los costos de inversión inicial durante su primer año comercial y que llegue a ser autosustentable durante su segundo año.

La oportunidad de negocio surge al no tener competidores directos en Florencio Varela y ser la primera gran tienda de comics en zona sur con el calibre para abarcar toda la demanda de la zona, esto va a permitir que la tienda comience a generar una cuota de rentabilidad a partir del segundo año comercial la cual se incrementaría lenta pero constantemente durante los próximos ejercicios comerciales a base de establecer una relación durable con nichos de mercados preexistentes y otros emergentes.

Razón Social

Teniendo en cuenta el capital a invertir, los montos que se pretenden manejar durante el primer año fiscal y los subsiguientes, los límites impuestos por la AFIP en escalas monotributistas y la cantidad de socios considerados para iniciar la empresa se optó por encuadrar a *Excelsior Comics* como una Sociedad de Responsabilidad Limitada. Esta razón social permite que los socios inversionistas puedan responder solo al capital invertido en la empresa quedando exento a responder con sus bienes si se llegara a una situación de quebranto.

Este tipo de sociedad exige una presentación de documentación formal ante la AFIP/DGI previo a la constitución de la sociedad y posterior a la misma por lo que se añaden los gastos del contador en el presupuesto. Los detalles y requerimientos se encuentran detallados en el **marco impositivo**.

Nombre Comercial

El nombre comercial de la empresa es **Excelsior Comics**. La elección del nombre Excelsior deviene del atractivo comercial de la frase; siendo una de las frases favoritas de fundador de las casa de ideas de Marvel; Stan Lee.

Producto del negocio

Excelsior Comics es la primera tienda en Florencio Varela dedicada íntegramente en la venta de Comics y Manga; incluyendo comics nuevos, ediciones especiales, libros de comics, ediciones de coleccionista y todo tipo de material en formato de novela gráfica. A la par también se encarga de la venta de toda clase de gadgets relacionados con el universo de los comics, como

pueden ser los muñecos Funko Pop, Merchandising oficial, Figuras de acción, Utensilillos, entre otros.

Clientes

Comprendido por el universo de lectores de comics en zona sur, principalmente en Florencio Varela, Quilmes y Berazategui, y todos aquellos potenciales clientes que estén en búsqueda de un pasatiempo nuevo o se encuentren atraídos a el mundo de los comics a causa de las películas o series de Marvel/DC.

Se espera abarcar una mayor porción de mercado de clientes en el mercado argentino a través de canales de ventas online que permita a *Excelsior Comics* ser una marca reconocida a nivel nacional.

Tamaño

Considerando las ganancias anuales y el personal requerido para el correcto funcionamiento de la tienda *Excelsior Comics* es una empresa de tamaño pequeño dentro de la legislación argentina. La estructura orgánica propuesta para *Excelsior Comics* es una estructura simple y centralizada.

Estrategias de entrada

El mercado al que se pretende atender es un mercado virgen ya que no existe una tienda similar en el municipio lo que implica que no existan barreras de entrada por parte de competidores directos, aunque cabe recalcar el hecho de que existen barreras de entradas bajas que residen principalmente en el financiamiento del capital inicial.

Conociendo todo lo anterior la estrategia de *Excelsior Comics* es realizar una intensa campaña de marketing digital un mes antes de la apertura de la tienda, esto va a permitir hacer conocer la tienda a los clientes interesados y curiosos generando expectativas por la misma y la propuesta de valor que la tienda ofrece a los futuros clientes.

Marco teórico

Algo de historia

A finales del siglo XIX la historia argentina incursiona por primera vez en el mundo de la historieta y la fotografía de la mano del semanario uruguayo *Caras y Caretas* que registraba una serie de acontecimientos sociales, científicos y culturales a través de la utilización de imágenes e historietas los cuales utilizados como atractivo y estrategia de ventas logrando atraer nuevos lectores y masificando la demanda de revistas (Gamarnik, 2018).

Desde la década del 40, Argentina es uno de los países junto con Estados Unidos, Francia, Italia, Inglaterra y España donde se producen la mayoría de las historietas que se leen en el resto del mundo. Argentina tuvo su época dorada entre las décadas de los 40 y los 70 con la

generación de personajes como Mort Cinder o Mafalda pero el verdadero estandarte del comic argentino es El Eternauta que cuenta con innumerables reediciones siendo considerado una obra de culto (Historieta en argentina, S.F.).

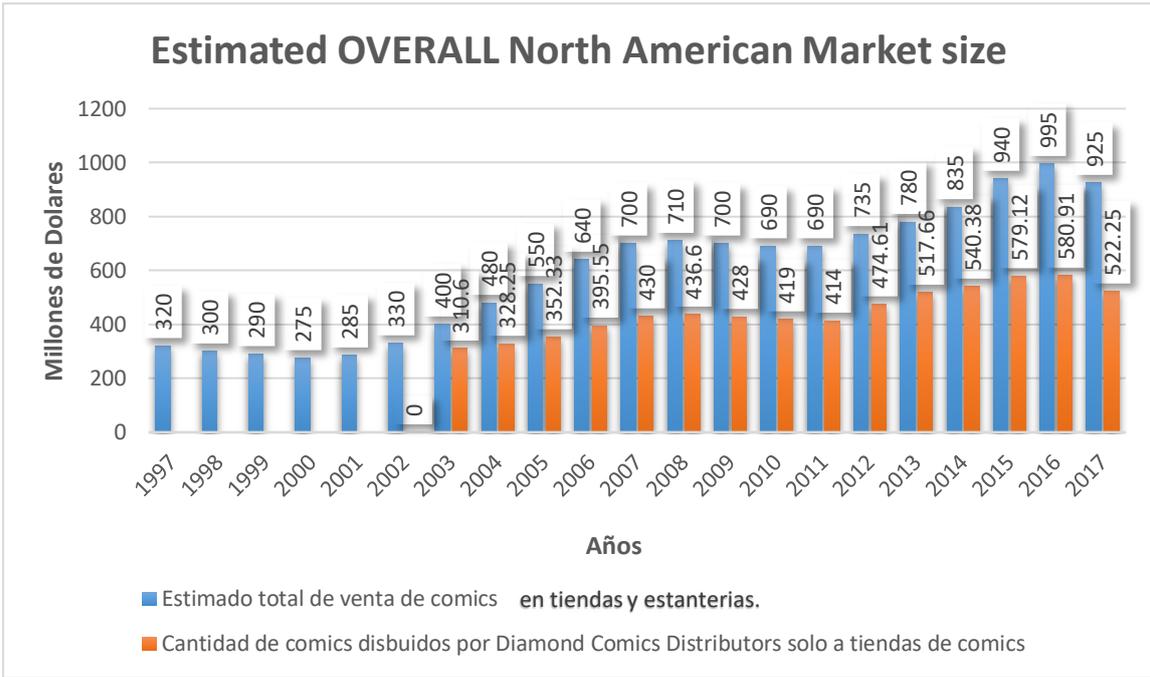
A partir de los años 2000 y hasta la actualidad la cantidad de lectores de comic en argentina se ha incrementado exponencialmente como consecuencia de la cultura pop y el impulso generado por las películas y series basadas en comics y mangas.

Dentro del mercado argentino se puede destacar la editorial Ovni Press que ha llegado a editar en español las entregas del famoso comic de Robert Kirkman; The Walking Dead. Otro dato importante es la cantidad de talento que existe en el mercado argentino, exceptuando a los productores de historietas como Alberto y Enrique Breccia, Caloi, Crist, Dobal, Fontanarrosa, Carlos Garaycochea, Nik, Etc. (Estudio de mercado comic en argentina, 2014). Además, como indica el artículo de Lucas Raffa (S.f.) existen una gran cantidad de argentinos que producen comics en las casas centrales de Marvel y DC como Fabián Nicieza (creador de Deadpool), Eduardo Risso (adapto varios arcos de la liga de justicia), Enrique Breccia (trabajo en varios proyectos para DC y Vértigo), Luis Cazevenue (uno de los dibujantes pioneros en DC su método fue reconocido por todo el mercado como uno de los mejores), entre otros. Por lo que muchas casas de comics extranjeras se vuelcan a buscar talento argentino actualmente y están comenzando a producir superhéroes argentinos lo que puede generar más gente interesada en el producto en el mercado argentino.

El sector

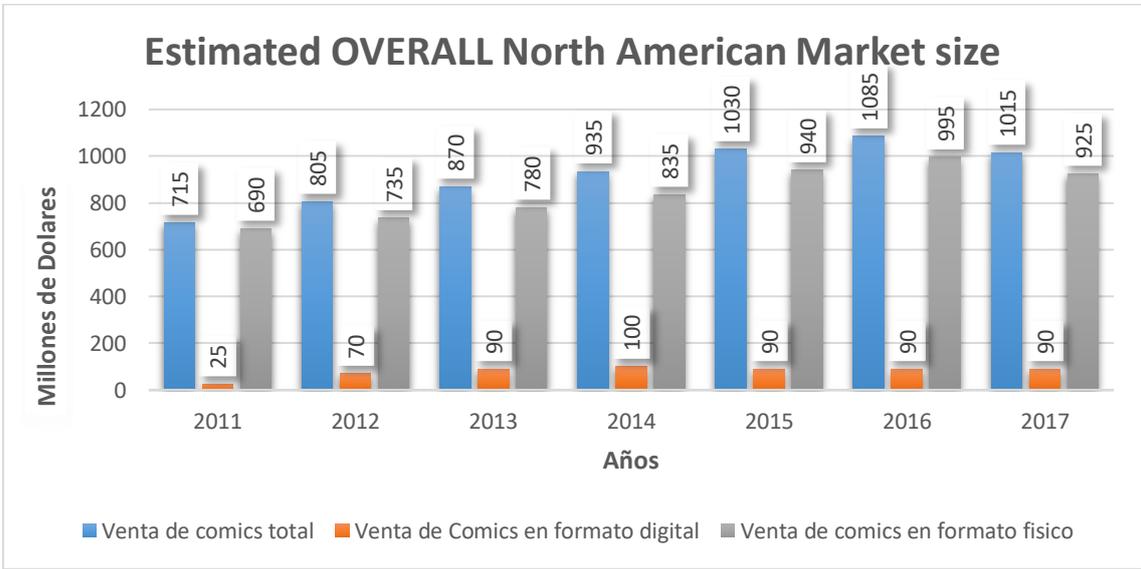
Los comics siempre han sido considerados un producto de ocio por lo que es más que entendible que los procesos de altas ventas devengan de un incremento en el poder adquisitivo; *“el tebeo popular y barato suele surgir en países con dificultades económicas graves. En EE. UU. El tebeo despegó tras el crack del 29, mientras que en Japón o España, lo hace en una posguerra,...También en Argentina o México florece la historieta popular en momentos de desarrollo, y desaparece cuando se alcanzan unos estándares económicos mínimos.”* (Vilches, 2014) bajo este supuesto podemos definir que la estacionalidad del producto depende principalmente del poder de compra de los habitantes. Otro aspecto que es ampliamente considerado por el autor es la pérdida de terreno a lo largo de los años por parte del comic frente a otras fuentes de entretenimiento como lo es la televisión o los videojuegos, entre otros. No obstante, el mercado mundial de los comics tuvo un impacto positivo debido a la popularidad obtenida por el Universo Cinematográfico de Marvel, el Universo Cinematográfico de DC y la gran cantidad de series basadas en comics que son distribuidas por Netflix, Fox, AMC, HBO, WB, entre otras prestigiosas cadenas televisivas y plataformas online. Bajo este nuevo panorama la venta de comics se encuentra en crecimiento y esto se puede ver reflejado en uno de los mercados más grandes de consumo de este producto EE.UU.

Aunque en 2017 se aprecia una caída del 6,5% de en el volumen de ventas durante el año 2017 en los reportes financieros de Comichron del presente año se aprecia una recomposición de al menos el 8% de las ventas.



*Base: Comichron and ICv2, Comics book sales by year in North America (2018). Elaboración Propia.

Otro punto importante a considerar es la preferencia del consumidor por el formato físico ante el digital y esto es algo que se puede ver claramente reflejado en el estudio comercial de los últimos años donde muestra un claro estancamiento en las ventas digitales.



*Base: Comichron and ICv2, Comics book sales by year in North America (2018). Elaboración Propia.

Si comenzamos a hablar en términos del tamaño de Argentina encontramos un país con más de 40 millones de habitantes y un PBI per cápita estimado para 2018 de 14466 USD (datosmacro.com). Estamos hablando de un país que se muestra muy interesante a la hora de invertir en un negocio.

Sin embargo se está evaluando un bien que en su mayoría es importado y que ha sufrido una alta inflación a base de los saltos cambiarios peso-dólar que se produjeron durante 2018. Esto sumado a la alta volatilidad cambiaria y al incremento de las tarifas produce un fuerte impacto sobre los costos y modelo de negocios a seguir en un contexto macroeconómico que es bastante desfavorable y no dispone de suficiente estabilidad. Como consecuencia no solo el sector de comics sino todo el sector comercial y de ocio se ve afectado por un panorama que les permite apenas llegar a costear los gastos fijos mensuales.

Como conclusión se dispone de un sector que a nivel mundial se encuentra en crecimiento y que se muestra más rentable que años anteriores, a pesar de ello, es un sector que actualmente parece estar estancado por cuestiones del entorno macroeconómico que se debe principalmente a la pérdida de poder adquisitivo de los potenciales clientes.

Análisis de Entorno

	Aspectos Desfavorables	Aspectos favorables
Político	Las políticas del actual gobierno fluctúan de una manera que generan desconcierto a la hora de evaluar el funcionamiento impositivo, legal y laboral. Las constantes revisiones y reformas de la normativa vigente en todos los niveles (desde reformas a las ordenanzas municipales hasta reformas completas en leyes primordiales en materia legal, impositiva y laboral). Esto produce que la planificación sobre las previsiones de costo impositivas de la tienda, el mantenimiento y costo del personal, las cuestiones de certificaciones y legalizaciones previas y posteriores a la apertura de la tienda sean indefinidas y altamente cambiantes.	La actual facilitación para importación de bienes a través de la eliminación de las DJAI y la simplificación del trámite permiten contar con un stock que puede llegar a actualizarse de una manera más inmediata. Otro aspecto importante es la cantidad de eventos que el actual gobierno ofrece a jóvenes y adolescentes que pueden ofrecer una oportunidad para participar en ellos y llegar a más clientes potenciales.

<p style="text-align: center;">Económico</p>	<p>Actualmente la economía Argentina se encuentra altamente expuesta a los cambios mundiales que influyen en todos los aspectos del mercado interno, Como consecuencia de ello el país actualmente se encuentra a la deriva de un problema económico. Entre los riesgos económicos que afectan directamente a la tienda encontramos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Una pérdida del poder adquisitivo y una mayor tasa de desempleo que retrae la demanda agregada y afecta muy negativamente a los flujos de fondo estimados para recuperar la inversión y llegar a ser rentables. • Un marcado descenso en las ventas en comercio que denota la dificultad del sector. • Dificultad de financiamiento y alta tasa de interés para préstamos lo que dificulta la financiación de la tienda durante la inversión inicial. 	<p>La política de facilitación para la importación de bienes permite que junto a la fluctuación de dólar oficial a la par del dólar paralelo ofrecen una oportunidad para comprar stock más reciente a un precio de mercado que permite tener rentabilidad. Este dólar elimina el problema que era causado por la diferencia que existía entre ambas cotizaciones y afectaba a la hora de comprar a los brokers importaban las existencias a precio de dólar blue y las mismas debían ser vendidas a precio de dólar oficial para no perder competitividad reduciendo la ganancia neta por las existencias.</p>
<p style="text-align: center;">Social</p>	<p>Uno de los principales problemas es la piratería y la forma en que la mayoría de los argentinos tienen naturalizada dicha práctica. Las políticas antipiratería en Argentina han sido siempre un punto débil, existiendo pero no aplicándose debidamente, lo que genera un ambiente propicio para una sociedad que no dispone de suficiente margen económico para satisfacer todos sus gustos personales y optan por la piratería a un costo bajo o nulo. La forma en la que se pretende disminuir esta práctica es a través de precios atractivos para los clientes.</p>	<p>El desarrollo argentino de las últimas décadas propicio un contexto donde mayor parte de las personas accedieron a un mejor bienestar económico estableciéndose en dentro de los que se considera "clase media". El país también dispone de una alta tasa de alfabetización lo que garantiza que la mayoría de los habitantes saben leer. Los eventos sociales para jóvenes que disfrutaban de este contenido también están en auge, eventos como la Comic con son los que permitan que una clase de jóvenes que antes eran mayormente excluidos hoy en día sean socialmente más aceptados y compartan intereses comunes con otros jóvenes que se pueden ver atraídos por este arte. De esta forma el comic se puede convertir en el catalizador de una demanda existente y llegar a un mercado que existe pero se ve limitado por su desconocimiento.</p>

Tecnológico	El principal problema que se afronta en el aspecto tecnológico es el alto precio de un software extranjero y de servidores web, un elemento imprescindible para llevar una adecuada administración.	Existe una gran oferta de ingenieros que ofrecen sus servicios de software a precios más competitivo lo que ofrece un precio más competitivo que software extranjero. El mantenimiento de un dominio web y la publicidad en redes sociales no representan un costo alto.
--------------------	---	--

Producto y servicio

Excelsior Comics tendrá como principal objetivo proponer una alta variedad de comics, mangas y gadgets junto con una excelente atención al público, tanto en la tienda física como en las redes sociales, que permita generar una experiencia agradable a cada uno de los clientes.

El detalle de los Comics, Manga y gadgets de los que contara stock la tienda se encuentra en el anexo N°5.

Dentro de los formatos en los que se agrupan los diferentes tipos de comics y mangas a grandes rasgos podemos dividirlos en:

- **Fanzine:** Este formato es el más básico de todos suelen ser ediciones caseras donde los artistas que recién se inician publican su trabajo usualmente gratis o a muy bajo costo. *Excelsior Comics* publicara los fanzines de artistas locales en un estante, será parte de una de las políticas de *Excelsior Comics* para ayudar a los artistas locales que recién se inician puedan llegar a tener un mayor público.
- **Comicbook o grapa:** El formato más convencional en los que vienen los comics americanos suelen poseer entre 20 y 26 páginas, las páginas pueden ser a blanco y negro o con color y un arte conceptual en las tapas con una dimensión aproximada de 17x26 cm. Según el artículo sobre ventar de comics retail de Comichrom (2015) Este tipo de formato es uno de los activos que mayor rotación suelen tener mensualmente, son los más solicitados por el público y son los que mayor rotación y actualización requieren ya que la mayoría de los arcos argumentales de las principales casas de ideas suelen adoptarlos para sus publicaciones mensuales. Este tipo de producto debe ser mayormente publicado tanto en las ventanillas como en las redes sociales. Una actualización constante de este stock en base a los arcos argumentales nuevos de las mayores casas de ideas va a generar una fortaleza en la tienda. Es un formato ideal tanto para clientes casuales, que buscan integrarse y conocer el mundo de los comics, como para clientes amantes de los comics que buscan seguir constantemente las historias de sus superhéroes.
- **Novela gráfica/one shot-lit/rustica/prestige:** Este formato suele encuadernar varios comicsbook o grapas con una calidad de papel superior, una paleta de colores más sofisticada y que esta encuadernado en una portada y contraportada que puede ser de cartón de bajo o alto gramaje. Existe ocasiones en que una novela gráfica es una historia totalmente nueva y que solo viene en este formato. La extensión puede variar entre 50 páginas y 700 por lo que son tomos que ocupan un espacio más amplio, su

rotación es más lenta que los comicbook pero surge una arco argumental en este formato dificulta la venta de los comicsbooks que sean parte de ese arco argumental. Formato ideal para clientes que buscan conocer los principales arcos argumentales de las editoriales.

- **Integral/Oversize/Absolute:** Estas historias reúnen arcos argumentales completos con la influencia de la historia en demás personajes. estas ediciones son comunes con magno eventos que trascienden en todos los arcos argumentales de los comics como Civil War o el guantelete del infinito en Marvel, crisis en dos tierras, crisis infinita o Flashpoint paradox en DC. Pero también hay ediciones que traen un arco argumental muy amplio y que requiere un formato amplio para poder insertar todo el arco argumental un ejemplo es el Absolute de The preacher de vértigo que reúne sus 72 comicbooks en más de 1200 páginas. Por lo que este formato suele superar fácilmente las 400 hojas y alcanzar hasta las 1500. Este tipo de formato es un precio muy alto con una rotación más baja y se dirige principalmente a un público con un alto interés en los magnos eventos de las editoriales.
- **Manga:** La principal característica de los mangas japoneses es que su forma de distribución suele ser en tomos muy amplios que rodean las 250 hojas cada uno, suelen venir en tomos parecidos a revistas telefónicas, casi siempre en blanco y negro y cuando existe una gran variedad de tomos suelen haber recopilaciones que son de mayor calidad de impresión y con encuadernación de alto gramaje. Este tipo de formato también es de alta rotación y se debe hacer foco principalmente en los anime que más han trascendido a los adolescentes los cuales buscan mangas para conocer más detalles de la historia o conocer como continúan entre los más buscados se encuentran: Death Note, Shingeki no kyojin, Gantz, Dragon ball, naruto, one piece, one punch-man, etc.
- **Boxset:** Un formato que es utilizado tanto en el comic americano como en el manga, este reúne todo el arco argumental en una calidad excelente con tapas rusticas pero también incluye merchandising como remeras, chapitas, posters, gadgets, etc. Solo surgen en los aniversarios de aquellos arcos argumentales que han tenido mucho éxito. Este formato está dirigido a coleccionistas.

GADGETS

- **Bags and Backboards:** Fundas protectoras y cartones de respaldo para conservación de los comics. Pueden ser ofrecidos de regalo con ediciones de formatos muy caros.
- **Merchandising:** Remeras, llaveros, figuras de acción, muñecos y todo objeto que esté relacionado con el universo de los comics.
- **Pop's:** Figuras de acción que destacan por tener una gran cabeza en comparación con su cuerpo, tienen un alto valor coleccionable y actualmente son de las figuras más solicitadas del mercado.



Ilustración cadena de valor de Excelsior Comics. Elaboración propia.

Competencia

En términos de competencia el mercado de Florencio Varela representa a la fecha una oportunidad debido a la ausencia de una tienda que se dedique a la venta de este producto aunque podemos encontrar cierta competencia indirecta y si ampliamos la cuota de mercado a Quilmes y Berazategui se pueden encontrar 3 tiendas de comics y una juguetería que se dedica a la venta de merchandising, figuras de acción y Funko Pop!. Asimismo se puede considerar a los líderes del mercado que se ubican principalmente en Ciudad de Buenos Aires como ejemplos que marcan los lineamientos de las primeras estrategias de *Excelsior Comics* y los factores a considerar.

Competencia indirecta

Dentro de este concepto podemos encontrar principalmente a puestos de diarios y librerías que suelen vender las ediciones que acompañan a periódicos y diarios principalmente, como por ejemplo la edición del diario La Nación cuando presento "Colecciones La Nación" donde adaptaban las principales novelas gráficas de Marvel en una serie de entregas junto con su diario cada semana. Este tipo de competencia dispone de una catalogo muy limitado y con poca variedad que depende de los distribuidores de diarios y periódicos y que resulta más costoso para el cliente a tener que comprar un periódico para acceder al comic.

Líderes del mercado

Análisis de los líderes del mercado

Dentro de esta rama encontramos principalmente cinco tiendas que aglutinan la mayoría de la demanda del mercado en Ciudad de Buenos Aires y Argentina a través de ventas online. Si bien estas tiendas venden el mismo producto cada una se diferencia de la otra en varios aspectos haciendo la experiencia de comprar comics algo único.

Tópico	La revisteria Comics & coffee	Elektra Comics	El club del comic	Ovnipress	Entelequia Comics
Estructura	Se compone por una cadena de 6 sucursales y una más a abrirse a finales de 2019.	Un local algo antiguo con una buena ubicación.	Un local muy vistoso con un Lay out muy innovador.	Un local que funciona más como un depósito de su sitio web.	Dos sucursales y la única tienda que dispone de un segundo piso, en este caso un subsuelo.
Ventaja competitiva	La tienda más prestigiosa del país e incluso del mundo, formidable y prácticamente sin debilidades.	Ubicación y posicionamiento en buscadores junto con uno de los catálogos más amplio.	Trayectoria y un catálogo de colecciones únicas que son imposibles de encontrar en otras tiendas.	El mejor sitio web junto con un marketing digital que entiende perfectamente e el perfil del cliente.	Amplia presencia en las convenciones y evento, siendo el sponsor por excelencia y una de las marcas más reconocida del país.
Desventajas competitivas	La publicidad digital y el sitio web no llegan a estar a la altura de lo que ofrece las tiendas físicas.	Falta de publicidad digital y un sitio web algo obsoleto. Además dispone de un lay out que no permite una fácil circulación en la tienda.	Una ubicación de menos accesibilidad que otras tiendas.	Falta de una tienda física que este a la altura de lo que ofrece el sitio web.	Denota un bechmarking de otras tiendas que no está al nivel de sus competidores directos y no llega a innovar, esto sumado a un stock más limitado que otras tiendas.
Servicios adicionales-diferenciación	Comic-Café.	No tiene.	Caza de tesoros, búsqueda de productos únicos.	Promociones constantes a clientes habituales.	No tiene.

Identificación, fortalezas y debilidades de los líderes del mercado. Base: Anexo N°6. Elaboración Propia.

Posicionamiento relativo frente a líderes de mercado

Según la encuesta realizada se puede observar que los clientes aprecian principalmente la variedad de stock disponible y la accesibilidad de la ubicación junto con el interés que le

genera la publicidad. En base a ello se puede establecer un mapa de posicionamiento relativo de *Excelsior Comics* cuyos ejes son:

- **Catálogo:** Conformado por la variedad de títulos y la disponibilidad de los mismos, donde se encuentran el comic y el manga en todos su formatos disponibles junto con ediciones únicas o incluso en idioma original. En este aspecto *Excelsior Comics* pretende iniciar su actividad con un amplio stock e ir ampliándolo constantemente como figura en el anexo N°5.
- **Ubicación y Publicidad:** En este aspecto se consideran la accesibilidad que dispone la tienda, cantidad de sucursales y su ubicación comercial en cantidad de personas que transitan a diario por enfrente de la tienda. En cuanto la publicidad se considera principalmente la publicidad digital junto con el tiempo de respuesta, el valor y prestigio de marca y el formato de su sitio web. *Excelsior Comics* se propone como una tienda ubicada en el centro comercial de Florencio Varela que permite una fácil accesibilidad y se conecta directamente con otros partidos municipales a través de la estación de tren, sumado a un gran presupuesto de marketing que se analiza en el plan de marketing.



Mapa de posicionamiento relativo frente a líderes de mercado. Base: Anexo N°6. Elaboración propia.

Análisis de la competencia directa

Tópico	La Galera Comics	Yoshi Comics	Pocho's Technology and Comics	Koopa Troopa
Estructura	Una tienda moderna con una buena fachada.	Una tienda muy antigua y que se encuentra tapada por un puesto de diarios.	Una tienda bastante amplia que destaca por una gran marquesina.	Una tienda muy moderna.
Ventaja competitiva	Su ubicación sobre la peatonal comercial de Quilmes, un catálogo muy amplio y una vidriera bien organizada y atractiva.	Una trayectoria muy amplia con una base de clientes fidelizados.	Única tienda que vende una variedad considerable de comics en Berazategui y una amplia participación en eventos culturales.	Un sitio web muy bien logrado, una ubicación céntrica y un stock de Pop's y figuras de acción bastante amplio.
Desventajas competitivas	Falta de sitio web, el tamaño de la tienda limita la cantidad de catálogo disponible.	Falta de publicidad digital y sitio web combinado con un catálogo muy limitado.	Catálogo muy limitado, precios poco competitivos, falta de un sitio web.	Falta de stock en materia de comics y manga.

*Identificación, fortalezas y debilidades de los principales competidores. Base: Anexo N°6.
Elaboración Propia.*

Posicionamiento relativo frente a los principales competidores

Reutilizando los datos y la metodología previa para determinar el mapa de posicionamiento frente a los líderes de mercado se puede arribar al siguiente gráfico, el cual define a *Excelsior Comics* como el principal agente del mercado local, esto es debido a que la competencia actual está por debajo de las principales tiendas de Argentina ya que no disponen un catálogo tan amplio, no disponen un sitio web o publicidad constante y ofrecen los productos a precios más elevados. En cuanto a la ubicación suelen encontrarse en peatonales o en cercanías de las estaciones de tren por lo que en ese aspecto disponen un posicionamiento privilegiado.



Mapa de posicionamiento relativo frente a competidores directos. Base: Anexo N°6.
Elaboración propia.

Análisis de fuerzas competitivas del sector

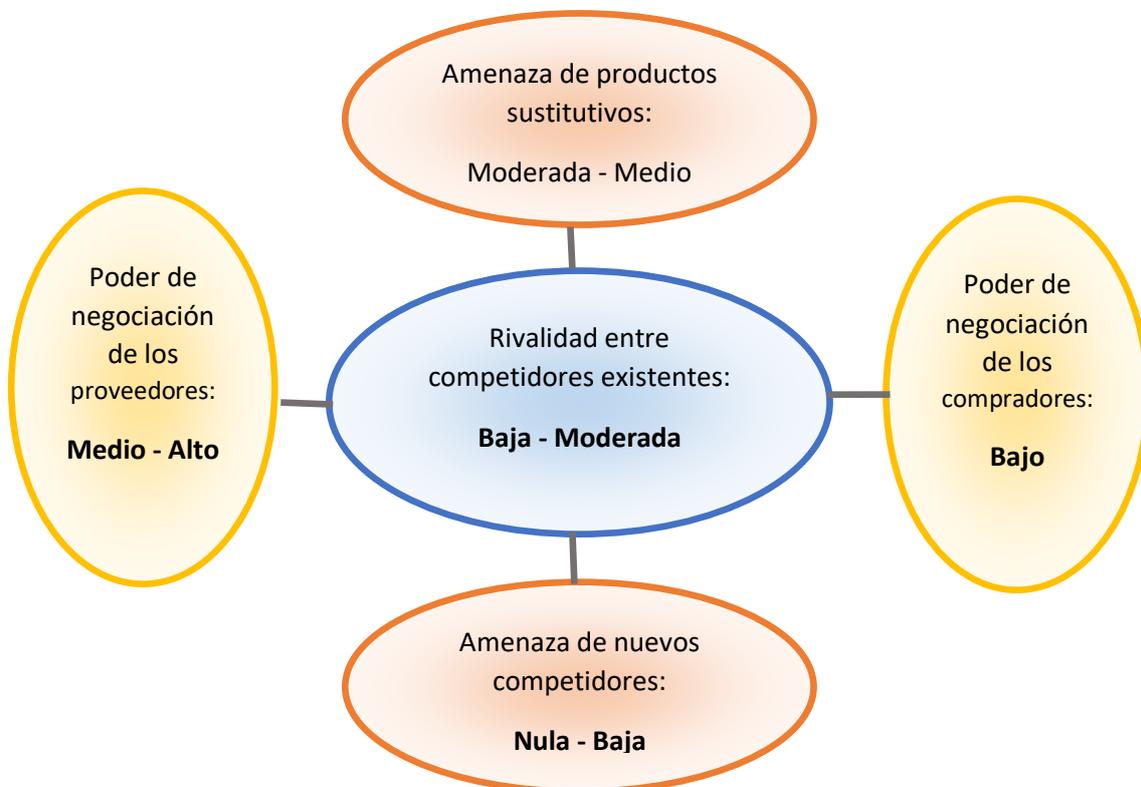
Utilizando los 6 puntos de Porter que hacen un negocio atractivo podemos considerar:

- La industria está caracterizada por tener pocos competidores directos en la zona de target. Algo semejante ocurre en la industria nacional donde existen pocos competidores. Por lo que se entiende que el costo de cambio de un cliente es mínimo.
- La inversión inicial es elevada como consecuencia de tener una amplia variedad de títulos, pero en meses consiguientes disminuye a consecuencia de renovación solo del stock de mayor rotación. Esto también genera barrera de entrada alta en caso de que surgiera un nuevo competidor.
- Como el mercado que se pretende atender es bajo en comparación de otros el poder de negociación de cada cliente es muy reducido.
- La calidad del producto en comparación de otros bienes y el cliente siente que es preciso tenerlo en sus manos, esto se ve reflejado en las estadísticas descritas por Comichron, y a pesar de que existen varios sustitos para los momentos de ocio los consumidores y coleccionistas ven al bien como algo muy necesario.

- Existen varias editoriales argentinas, no obstante la mayoría opta por la venta por mayor e independiente, además la mayoría se centra en ediciones puntuales como Ovnipress que edita The Walking dead y ediciones de Marvel y DC para diferentes periódicos. Al no disponer de una amplia variedad anula los riesgos integración vertical con algún competidor.
- Existe mano de obra capacitada en el mercado. Como se vio en el análisis PEST existe un gran nivel de alfabetización y una mayor cantidad de personas que terminaron el secundario.

A priori los principales Drivers que generan una alta rentabilidad de la industria son:

- Una gran diversidad de títulos: Establece una barrera de entrada alta para otros posibles competidores. Ofrece la posibilidad de que el cliente encuentre lo que busca lo que incrementa la deuda y permite obtener información exacta de en qué clase de títulos los clientes de la zona se encuentran en búsqueda, permitiendo así la renovación en títulos de alta rotación y una mayor rentabilidad.
- Rotación de los títulos: A medida que se conozcan mayores datos sobre los títulos de mayor rotación va a ser preciso establecer relaciones con los proveedores que permitan disponer de títulos más recientes más rápidamente y de pedidos de insumos que sean entregados a la brevedad.



Análisis de las cinco fuerzas competitivas de Porter. Elaboración propia.

Análisis del Mercado Objetivo

Análisis cuantitativo del mercado objetivo

Macrosegmento y Microsegmento

El macrosegmento de posibles clientes de la tienda esta compuestas por todas las personas alfabetizadas que habitan en el Gran Buenos Aires, en base a esto y utilizando la información brindada por el Centro de Estadísticas y Censos en el informe “Situación educativa de la población de Buenos Aires. Censo 2010” (2014) podemos definir que existen un total de 10.827.273 que se corresponden con las características solicitadas.

Dentro de este macrosegmento, y estableciendo parámetros que se condicen con el público meta de la tienda, encontramos un total de 1.324.975 habitantes que habitan en Florencio Varela, Quilmes y Berazategui con una edad entre 6 y 40 años, siendo este área el principal núcleo de la tienda junto con GBA Sur, la cual se excluyó para llegar a un número más realista de clientes potenciales.

No obstante el numero 1.324.975 no refleja si estas personas se encuentran en calidad de adquirir dicho bien o si siquiera saben leer y se encuentran atraídos por el producto. Para alcanzar una cifra más certera se puede desglosar el porcentaje de personas que disponen de un exceso de ingresos que les posibilite destinarlos al ocio, para ello y utilizando los datos que brinda la consultora W a través de informe “Pirámide salarial: cuánto se debe ganar para ser "clase media" y por qué se frenó la movilidad ascendente” (S.f) podemos determinar que el nicho de mercado va a estar constituido por los eslabones C3, C2 y C1 que constituyen lo que denomina como; “clase media típica”, “clase media alta” y clase “alta” y poseen un margen económico para destinarlo al ocio y conforman el 50% del mercado actual, un total de 662.487 potenciales clientes.

En cuanto a el segmento de mercado considerado D1, denominado como “clase baja superior” por la consultora W y que está compuesto principalmente por familias que disponen un ingreso suficiente para subsistir pero con muy poco margen monetario para destinarlo al ocio y conformado por 432.992 personas. Se entiende que dentro del estrato D1 existen potenciales clientes que tengan algún tipo de interés por la novela gráfica y que parte de este estrato social, de producirse un desarrollo económico que permita incrementar su poder adquisitivo, podrían llegar a ser parte del estrato C3 en el mediano plazo ampliando drásticamente la base de potenciales clientes.

De este primer análisis surge la primera bifurcación del mercado que se pretende atender; por un lado existe un mercado que dispone del ingreso suficiente para acceder a los diferentes productos del stock, y es el número que va a manejar la tienda antes de ingresar al mercado teniendo el mayor énfasis para las estrategias comerciales a tomar, y por otro lado existe un mercado que actualmente está limitado por su poder de compra pero con un alto potencial que de desarrollarse podría significar un impulso a las ventas de la tienda por lo que este estrato es un oportunidad que debe ser cultivada con estrategias que le permitan algún tipo de acercamiento a la tienda para que en un futuro también sean parte de la comunidad de clientes.

Ahora bien dentro de un primer análisis se determinó que la mitad de las personas disponen del suficiente ingreso mensual para acceder a los productos pero la siguiente incógnita es conocer cuántas de estas personas actualmente están interesados en el mundo de la novela gráfica. Para filtrar este número a uno más exacto se consideran los indicadores del informe llevado a cabo por la cámara argentina del libro y el gobierno de la ciudad de Buenos Aires. Estos indicadores señalan que:

- De los encuestados solo el 9% lee algún tipo de texto en formato impreso durante sus ratos libres por lo que el número de potenciales clientes se acota a 59623 personas.
- De estos 59623 solo el 14% está interesado en el mundo de las novelas gráficas por lo que determina que el núcleo de los clientes potenciales estaría constituido por 8347 personas.
- Dentro de estas 8347 personas el 35.71% lee frecuentemente lo que equivale a 2980 personas muy interesadas en un producto.
- El otro 64.29% conformado por un total de 5367 clientes potenciales con hábitos de compras esporádicos.
- En cuanto al grupo D1 existe un total de 5455 que están interesados en la novela gráfica.

Actividades realizadas y preferidas durante el tiempo libre			
Actividades que realiza	%	Actividades que le gustaría realizar	%
Mirar T.V.	24%	Pasear con la familia o amigos	21%
Hacer trabajos en casa	24%	Viajar	14%
Pasear con la familia o amigos	14%	Hacer trabajos en casa	13%
Leer libros	9%	Practicar deportes	10%
Leer diarios y revistas	7%	Mirar T.V.	9%
Hacer deportes	6%	Leer libros	9%
Otras	16%	Otras	24%

** Estudio sobre los Hábitos de lectura. Base: Cámara Argentina del Libro.*

Frecuencia de lectura según géneros						
	Frecuentemente	Esporádicamente	Frecu/esp	No lee	NC	Total
Libros de textos	31	24	55	44	1	100
Novelas y cuentos	29	40	69	30	1	100
Libros técnicos	21	17	39	61	1	100
Biografías	15	33	48	51	1	100
Divulgación	14	23	37	61	2	100
Libros de Arte	8	21	29	70	1	100
Ensayos	8	20	28	71	1	100
Comics	5	9	14	85	1	100
Teatro/Guiones de cine/ TV	3	15	18	81	1	100

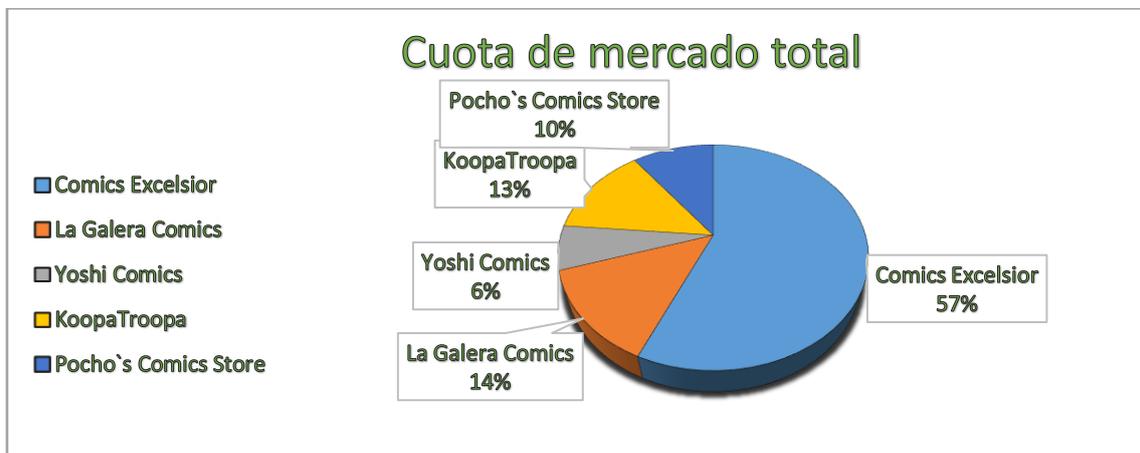
** Estudio sobre los Hábitos de lectura. Base: Cámara Argentina del Libro.*

Participación del mercado

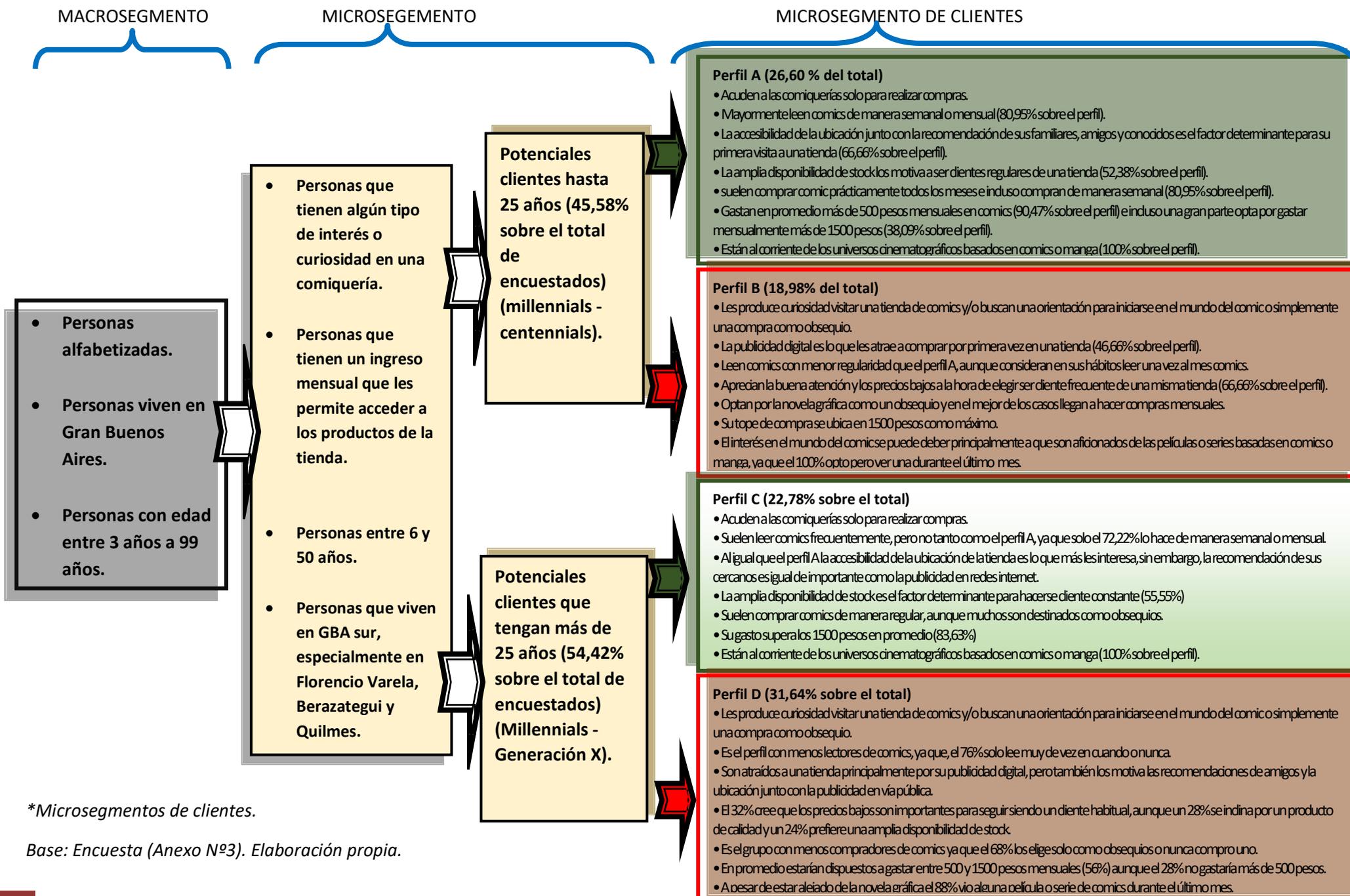
La cuota de mercado en Florencio Varela es prácticamente total, sin competidores directos y con muy pocos competidores indirectos. En cuanto a Quilmes y Berazategui se elaboró una matriz en cuanto a las características que se consideran son de mayor importancia a los clientes. El ratio de evaluación es de 0 a 1: donde 0 es pequeña, muy bajo/ sin variedad, lejos del centro o sitios de difícil acceso y sin sitio web o publicidad, y 1 es gran tamaño, mucha variedad, accesible o en centros peatonales y buen marketing y sitio web a la altura.

Cuota de participación del mercado estimada Quilmes/Berazategui					
Características	Tamaño de la tienda	Cantidad de Stock	Ubicación	Publicidad/Sitio Web	Porcentaje de participación
Competidores					
La Galera Comics	0,4	0,5	0,8	0,4	21%
Yoshi Comics	0,2	0,2	0,5	0,1	10%
KoopaTroopa	0,6	0,3	0,8	0,6	21%
Pocho`s Comics Store	0,3	0,4	0,4	0,3	16%
Excelsior Comics	0,9	0,8	0,5	1	32%

**Participación del mercado en Zona Sur. Base: Anexo N°6. Elaboración propia.*



**Cuota del mercado. Base: Participación del mercado. Elaboración propia.*



*Microsegmentos de clientes.

Base: Encuesta (Anexo N°3). Elaboración propia.

Análisis final sobre la estimación de la demanda

Luego del análisis del mercado objetivo podemos determinar que la demanda del microsegmento se ubica en torno a **8347** personas que reúnen todos los requisitos principales. Además, existe un mercado de 5455 personas que reúnen los requisitos principales a excepción de un poder de compra que les permita tener un margen económico suficiente para hacerse de los productos. No obstante, este mercado puede volcarse a ser una parte importante de la cartera de clientes si es que el poder de compra se incrementa o incluso pueden ser partícipes en ventas flash o en temporadas de oferta, por lo que representan una oportunidad importante para el mediano plazo.

En cuanto los estratos obtenidos en la microsegmentación de los clientes se puede determinar que los perfiles A y C constituyen el núcleo fuerte de clientes y constituyen un 49.38% del total de encuestados, también queda determinado el perfil A como el nicho más interesado en la apertura de una tienda.

En base a este análisis cuantitativo y cualitativo se puede definir que:

- El perfil A y C está compuesto por 4122 personas de las cuales se tiene una base sólida de **2349** considerando la estimación de participación de mercado.
- Considerando la ponderación de participación de mercado se puede decir que **1254** personas se corresponden con el perfil A y ellos son el nicho de mercado más importante debido a que suelen comprar de manera habitual y están muy interesados en una tienda de comics cercana.
- 4225 personas se corresponden con el perfil B y D, **2408** si consideramos la participación de mercado, y reúnen los requisitos para ser clientes pero no se encuentran tan interesados en el mundo de los comics o solo les interesa de manera casual, a pesar de ello, una vez establecida la tienda y el nicho de mercado principal se debe trabajar en estos microsegmentos a fin de convertirlos en clientes habituales.

Análisis FODA y primeras estrategias

En el análisis FODA se detallan varias formas en la que arribar al mercado de comics y atraer clientes potenciales. Estas estrategias detallan la forma en la que se prevén penetrar el actual mercado y sobrepasar las actuales barreras de entrada que están dadas principalmente por el desconocimiento de cómo funciona el mercado de comics en Florencio Varela debido a la falta de registros y a la actual situación económica que genera un alto coste de oportunidad sobre otras inversiones financieras con tasas de rentabilidad muy altas.

<p style="text-align: center;">Factores Externos</p>	<p>Oportunidades</p> <p>1_ Insatisfacción de la demanda. 2_ Ser Pioneros en el mercado de la zona. 3_ Creciente fanatismo por el rubro debido a series y películas. 4_ Acercar potenciales Fanáticos.</p>	<p>Amenazas</p> <p>1_ Contexto económico desfavorable. 2_ Aparición de nuevos participantes en el mercado. 3_ Alta competencia en el mercado Online. 4_ Cambios en las políticas publicas y/o normativa comercial.</p>
<p>Factores internos</p> <p>Fortalezas</p> <p>1_ Amplia Variedad de títulos. 2_ Socios y personal con amplio conocimiento del ámbito, 3_ Ubicación. 4_ Innovación en servicio.</p>	<p>Estrategias FO</p> <p>Un amplio conocimiento sobre los principales comics y arcos argumentales permite tener un stock que sea mas atractivo al publico sumado a una actualización constante de los mismos que permite seguir atrayendo a los lectores y suminístralos de contenido antes que lo puedan ver en otros medios. Esto a la par de ser un negocio pionero en Florencio Varela y técnicamente en zona sur posibilita un rápido desarrollo de un nicho de mercado importante que de ser bien llevado podría generar un alto ingreso constante.</p>	<p>Estrategias FA</p> <p>El actual contexto económico presenta un alto riesgo y un costo de oportunidad alto (ver análisis PEST) En esta situación la posibilidad de negocio esta basado en la alta rentabilidad, en este aspecto ser un negocio en una ubicación tan expuesta siendo pioneros permiten tener una monopolización de la oferta de este producto con un precio que puede ser inflado por encima de la rentabilidad máxima. No obstante se debe considerar los precios en el mercado online para llegar a ser competitivos, dejando como variable mas prolifera del negocio la variedad y actualización del stock que de mantenerse en los estándares deseados puede ofrecer una buena rentabilidad, cultivar un buen segmento de mercado y mas importante establecer una barrera de entrada alta para posibles futuros competidores.</p>
<p>Debilidades</p> <p>1_ Nueva marca por lo tanto sin reconocimiento. 2_ Poca o nula experiencia en el rubro. 3_ Falta de información sobre el comportamiento de la demanda de la zona.</p>	<p>Estrategias DO</p> <p>La constante interacción con el mercado permite una mejor obtención de datos los cuales son precisos para actualizar la planificación de objetivos y estrategias a un plano mas acertado de la realidad. Otro punto importante es sentar las bases para el cultivo de un nicho de mercado que se conoce que existe pero se desconoce su tamaño y las motivaciones de los mismo para las comprar de los diferentes productos.</p>	<p>Estrategias DO</p> <p>El principal factor a tener en cuenta la incursión de un emprendimiento del cual no se conocer puntualmente el tamaño de la demanda en un contexto económico totalmente desfavorable para un comercio, además se suma el factor de no tener un registro previo sobre un comercio de comics de tal índole en la zona. En este aspecto Es imprescindible tener un solido estudio de mercado previo que permita delimitar la cantidad de demanda que tiene el producto. de esta forma al menos tener una idea mas acertada de como funcional el mercado y mitigar la inexperiencia en el mismo.</p>

Análisis FODA y las diferentes estrategias. Elaboración propia.

Plan de Marketing

Objetivo de marketing

Excelsior Comics tiene como meta alcanzar un sólido posicionamiento en la industria del retail de comics en argentina llegando a ser una de las más destacadas de la industria.

Para ello el principal objetivo de marketing es grabar la marca en la mente de los consumidores de comics por lo completo del stock, la calidad de atención, la innovación en el mercado y el servicio post venta.

Los costos hundidos ocasionados por la implementación de diferentes estrategias para alcanzar este objetivo hacen que realizar un constante seguimiento, en lo posible trimestral, de los indicadores para conocer si la estrategia es la correcta y reacomodar cualquier desvío posible.

En parámetros cuantitativos, el objetivo de marketing pretende captar al menos el 70% de los clientes del perfil A durante los primeros 2 meses desde la apertura de la tienda y el 65% de los perfiles A y C durante el primer semestre desde la apertura de la tienda creando lazos redituables que los conviertan en clientes habituales de la tienda. A partir del primer semestre se espera un incremento en la base de clientes del 3% al 5% y un incremento en ventas del 5% como mínimo, hasta completar el nicho que queda establecido por los perfiles A y C. A partir de allí se comienza a trabajar sobre el resto de los perfiles donde se espera un crecimiento menor pero constante.

Estrategias de marketing

Para alcanzar el objetivo que se propuso la se debe dividir la estrategia en 2 momentos; Estrategias antes de la apertura de la tienda y estrategias post-apertura.

Estrategias antes de la apertura de la tienda

Enfocadas principalmente en generar una gran expectativa en la comunidad de clientes sobre la tienda. Este sistema de publicidad debe activarse como mínimo un mes antes de la apertura de la tienda y está enfocado exclusivamente a las plataformas digitales. Esto implica que la vía de publicidad sea a través de redes sociales, principalmente Instagram, Facebook y Twitter, y utilizando estrategias de marketing de contenidos, indirecto e informativo. A la par se pretende fomentar una estrategia marketing SEO y SEM que impliquen aparecer como primera opción en los buscadores.

La publicidad realizada a través de las redes sociales deberá ir en formato de imágenes y videos cortos (15 segundos como duración máxima) lo que va a facilitar compartirla entre usuarios y deberá contener el logo de la tienda y la futura dirección de la misma. Las imágenes publicadas constaran principalmente de la mayor fortaleza de la tienda que es el volumen de stock y la ubicación; contando historias sobre la importancia de diversos títulos, argumento, etc. Noticias relacionadas al universo de la novela gráfica, actualizaciones sobre el estado de la tienda e incluso memes.

Las publicaciones realizadas deben ser constantes, mas no, abrumadoras. Si bien es difícil determinar un número de publicaciones diarias que generen interés en la tienda y no agobien a los seguidores se podría determinar un mínimo de 5 publicaciones diarias y hasta un máximo

de 10 y haciendo énfasis publicitario en ciertas imagen que demuestren la propuesta de la tienda.

Es preciso utilizar todas las herramientas de análisis que ofrecen las redes sociales y que permiten ver las reacciones, ubicación en el buscador, el alcance, las veces que se compartió una publicación, se visitó el perfil y los nuevos seguidores. Una revisión constante en estas estadísticas va a permitir conocer si el marketing que se está utilizando es el correcto, además de otorgar una vista sobre el interés que existe en el mercado.

Estrategias post-apertura

Es en esta etapa donde se puede medir el impacto real que causo el marketing a través del flujo de venta de la tienda en base y compararlo con los volúmenes marcados por los objetivos previstos. Esta etapa presenta varios retos, entre ellos; cumplir con las expectativas generadas en la anterior etapa, manejar el volumen de clientes esperado, ampliar constantemente la base de ventas y fidelizar a los clientes.

Durante esta etapa se pretende continuar con la misma publicidad determinada en la primera etapa y añadir técnicas de fidelización y de recomendación. En base a ello existen 4 aspectos primordiales en los que deben oscilar las estrategias para surtir el efecto esperado: el stock más completo, visibilidad de la marca y presencia en el mercado, la calidad de atención y la innovación de la tienda.

Stock completo

- Fuerte inversión inicial en variedad de títulos: Es la principal ventaja competitiva sobre el resto de las tiendas de la zona al tener un volumen de títulos similar a los agentes más importantes del mercado como es Elektra o La Revisteria. Esta ventaja debe ser explotada principalmente a través de las redes sociales realizando publicaciones sobre las novedades y los títulos disponibles y enviando un newsletter a los clientes que se hallan suscrito a la tienda.
- Búsquedas de “tesoros” en diferentes sitios web: La novela gráfica se caracteriza por ser un bien altamente coleccionable, conseguir comics con mucho prestigio y de stock limitado a un precio accesible resulta una tarea difícil pero no imposible, más aun disponiendo de herramientas como internet. Llegar a conseguir algunos ítems importantes como una edición de the amazing spiderman autografiada por Stan Lee y Romita Jr., alguna edición de Action Comics, una edición de coleccionista de Watchmen, etc. Puede llamar la atención de los más curiosos e impulsar el prestigio de la tienda al dar una imagen de una tienda que dispone de ítems que otras no, e incluso, existe un nicho de mercado muy especial para estos ítems donde fácilmente se puede obtener una alta rentabilidad.
- Ventas flash: La renovación de stock debe ser constante para mantener un stock actualizado, en base a esto y para liberar volumen de almacenamiento para títulos con mejor ratio de venta se ofrecerán días de ventas flash y participación en días promocionales con una amplia rebaja del precio de los productos. El máximo de pérdida admitida por esta técnica es del 3% sobre las utilidades de venta del anterior mes.

Calidad de la atención

- Preguntas y respuestas: El personal a cargo de la reposición y atención de los clientes debe tener un amplio bagaje en el mundo de la novela gráfica, es la principal condición para ser un empleado de *Comics Excelsior*, permitiendo facilitar la experiencia de compra principalmente a clientes que comienzan a incursionar en el mundo de la novela gráfica y requieren una orientación basado en sus intereses y gustos.
- Feedback: Una de las principales herramientas de las que se dispone al incursionar en un mercado nuevo es el feedback constante que se generan con todo tipo de clientes y agentes del mercado, feedback tanto positivo como negativo. *Excelsior Comics* dispone de 2 vías principales de feedback:
 - **una vía online:**
 - Se pretende añadir en el Home en las solapas que estarán disponibles en el Header una que incluya “Consultas, quejas y sugerencias” de manera que sea bastante visible para los clientes que ingresen en el sitio y quieran realizar algún tipo de descarga. Los mensajes que sean recibido en la web serán administrados íntegramente por el community manager que funcionara como filtro para separar a aquellos que requieren especial atención.
 - El community Manager también se encargara de gestionar todos los mensajes recibidos en las diferentes redes sociales que dispondrá *Comics Excelsior*, buscando dar una respuesta inmediata para todo tipo de consultas referidas a la tienda y sus productos.
 - Las preguntas que hagan las potenciales conversiones, tanto en nuestro sitio web como en Mercadolibre, serán respondidas por el community manager siendo su integra responsabilidad lograr que los potenciales clientes e conviertan en conversiones.
 - **Una vía física:**
 - La interacción con los clientes dentro de la tienda es esencial para conocer qué tipo de títulos y productos le interesan, que les atrae a la tienda y de qué forma se desenvuelven dentro de la misma. Conocer qué tipo de productos atraen más clientes va a permitir hacer un mayor énfasis en ellos, especialmente cuando se genere una renovación de stock.
 - La falta de stock de un título deberá ser asentada por el personal para ser cruzada con los datos otorgados por el community manager y así generar un informe donde se detallen los títulos en los que deberá tener una especial atención cuando se renueve el stock.
 - La existencia de un libro de quejas y sugerencias van a permitir cumplir con la Ley 5547 de comercios, pero también entender a clientes más exigentes o que no se han llevado una grata experiencia

de la tienda, y así trabajar en dichas situaciones para que no se repitan.

- Bajo estas tres estrategias se pretende comprender más a fondo el cliente; mejorar su experiencia, buscar productos que más se adecuen a ellos, generar publicidad acorde, formar el personal de la tienda otorgando gratificaciones o apercibimientos según corresponda su trato con clientes y establecer un layout de la tienda más adecuado a como los clientes se mueven dentro de la misma.

Visibilidad de la marca y presencia en el mercado

- Convenciones y eventos: Las convenciones y eventos relacionados con el universo del comic representan una excelente oportunidad para otorgar visibilidad a *Excelsior Comics* como agente importante del mercado y fomentar una relación saludable con los *stakeholders*; permite relacionarse directamente con el nicho de mercado que se pretende abarcar, conocer las inquietudes, demandas e intereses de este nicho de mercado, fomentar relaciones saludables con la competencia y los proveedores y conocer las nuevas tendencias y productos del universo de la novela gráfica. En el aspecto de las convenciones y eventos dedicados a este hobby Argentina tiene una gran variedad desde eventos como la Anime Friends, Crack bang boom hasta la Comic Con Argentina, siendo esta ultima la Convención más grande de comics en Sudamérica y que cada año atrae a más jóvenes (informe Comic Con Argentina 2018, infobae).
- Posicionamiento SEM y SEO: Esta estrategia implica mostrarse dentro de las primeras opciones en los buscadores de Google y mayor relevancia en los Google Maps y aplicaciones de Google. La estrategia consiste en seleccionar *keywords* que se relacionen directamente con las búsquedas en internet que realizan los potenciales clientes, que en este caso pueden ser: comics, comiquerías, manga, one shot lit, artbook, etc., e incluso *backlinks* de los competidores del sector y potenciarlas a través de subastas para comprar el posicionamiento de búsqueda. En caso de encontrar las *keywords* indicadas el tráfico de datos se incrementa exponencialmente en el sitio de web de *Excelsior Comics*, redes sociales y relevancia en buscadores a través de mapas, que con la subasta adecuada pueden posicionar a la tienda a la par e incluso por encima de otras tiendas importantes como La revisteria, Entrelequia, Elektra, etc. Este posicionamiento usualmente proyecta una expectativa alta sobre el cliente sobre la tienda y genera curiosidad, especialmente una tienda que se encuentra en una posición tan destacada en los maps.

Innovación en el mercado

- Ubicación y tamaño de la tienda: Es la principal ventaja sobre el total de las tiendas existentes, siendo pionera en Florencio Varela y la primera de gran tamaño es zona sur. Esta oportunidad que brinda el mercado es en la que se basa el slogan de la tienda "**tu vecino y amigo**" la cual es una frase usual de Spiderman la cual refleja el espíritu de la tienda al acercarse a este nuevo mercado y cultivar los clientes para

que se sientan amigos de la marca utilizando principalmente las técnicas de marketing de contenidos.

- Sistema de suscripciones: Actualmente no existe una tienda que disponga de un sistema similar, en este aspecto *Excelsior Comics* también es pionera ofreciendo una tarjeta a cada cliente que le permita acumular puntos con cada compra para cambiar por rebajas y descuentos. La forma de acumular es de un punto cada 10 pesos gastados y el valor en puntos de cada producto debe ser correlativa al presupuesto destinado a este gasto que es el 4% sobre el porcentaje de utilidades en ventas.
- App Excelsior¹: Una vez desarrollado una base de ventas sostenible se pretende armar una app que facilite el registro de compra a los clientes. Dicha aplicación funcionara como un escáner para un código QR para cada ítem del stock el cual redireccionara al cliente a detalles, comentarios, títulos relacionados y títulos recomendados. El sistema contara con una base generada por la tienda y será retroalimentada principalmente por la comunidad. Igualmente, podrán participar de encuestas y juegos basados en el ítem que han comprado para acumular puntos.

Un roadmap de *Excelsior Comics* está disponible en el sitio web Trello en el siguiente link: <https://trello.com/b/kiWeNSWl/roadmap-comics-excelsior>

Logo



Para la generación del logo de *Excelsior Comics* se tomó en cuenta la fuerza que tiene la X en la pronunciación de Excélsior. Esta X esta intrínsecamente inspirada con la X que suele ver en los comics y películas de los X-men y la paleta de colores se corresponde con el traje que suele usar Wolverine, el X-men más destacado del grupo. Más allá de ello, destacar que el color amarillo avoca a la diversión y al pensamiento creativo que junto con el blanco y el negro genera la sensación de prestigio, sofisticación e inocencia. La forma redondeada proyecta un mensaje emocional positivo y comunica amistad

y unidad.

Visión

Ser la tienda de comics insignia de GBA por la calidad de sus servicios, la variedad de stock y el compromiso constante con los clientes.

Misión

Proveer a nuestros clientes con los títulos más recientes y clásicos del mundo de las novelas gráficas ofreciendo el mejor más innovador servicio que una tienda pueda ofrecer.

Precio

El precio del bien depende principalmente del formato en la que se encuentre el producto cuyos formatos principales son el Comicbook, también conocido como grapa, el manga y el one shot lit o prestige (se mencionó todas las características de cada formato en el subtítulo "Producto y Servicio").

Tanto el comicbook como el manga comparten un precio similar que promedia los \$335 (IVA incluido) en la gran mayoría de las comiquerías y las tiendas online. En cuanto a las novedades suelen ubicarse un precio un 30% mayor al promedio que perdura al menos por 2 meses.

El formato One shot lite o prestige suele encontrarse en torno a los \$750 (IVA incluido) pero al ser un formato que dispone de varias calidades y tamaños su valor se puede elevar fácilmente hasta los \$1200. Al igual que el Comicbook el precio de novedad suele incrementarse en promedio un 30%.

También existe un tercer producto en el portafolio de vital importancia que es el merchandising y las figuras de acción; en este caso el precio puede variar drásticamente ya que estamos hablando de bienes muy diferentes como pueden ser: una billetera, una taza, una remera, una figura de acción, etc. Para el precio de referencia se tomó en cuenta solo a las figuras de acción conocidas como Funko Pop! Cuyo valor suele promediar los \$1500 (Iva incluido) y en ciertos objetos puede elevarse hasta los \$9000. En este caso la novedad suele mantener el mismo precio o incluso un precio menor y se puede encontrar fácilmente productos que se encuentran en catalogo hace más tiempo a un mayor precio que otros productos similares. Esta disparidad de precio se debe al valor coleccionable de la figura.

Considerando que no existe competencia directa en la zona y el tipo de cliente se podría incrementar el precio del producto hasta un 100% pero existen otros canales de ventas por la que los clientes pueden acceder a este producto a un precio más competitivo como es el internet, además, la principal estrategia de *Excelsior Comics* durante sus primeros años es atraer el mayor número de clientes monopolizando la cuota de mercado de Florencio Varela y posicionándose como una excelente opción de compra en GBA Sur. A fin de alcanzar este objetivo el precio del producto final debe ir en referencia con los precios publicados por los grandes agentes del mercado como son Ovnipress, La Revisteria, Entrelequia o Elektra comics. Este precio surge de la lista mensual (Anexo N°5) y suele ubicarse en torno al 39% sobre el

valor de compra como piso sobre este precio y en relación a lo que están dispuestos a gastar los diferentes perfiles de clientes se agrega un componente de precio agregado mínimo que depende del producto y continua siendo competitivo ya que este componente deja al producto final con un valor por debajo de la compra en otra tienda sumado al envío o a los costos de transportes asociados al viaje a una tienda en CABA.

Composición del Precio

Producto	Cantidad de ítems en inventario inicial	Porcentaje del inventario inicial	Precio promedio	Ítems novedades (20% del stock inicial)	precio de novedad	Precio agregado	Precio Final	Precio final novedad	precio final ponderado
Funko Pop!	77	4%	\$ 1.508,97	15	\$1.508,9	\$ 200,00	\$ 1.708,97	\$ 1.708,97	\$ 1.708,97
Manga	809	45%	\$ 286,83	162	\$372,88	\$ 80,00	\$ 366,83	\$ 452,88	\$ 384,04
Comicbook	478	26%	\$ 327,23	96	\$425,40	\$ 80,00	\$ 407,23	\$ 505,40	\$ 426,86
One Shot lit	444	25%	\$ 679,51	89	\$883,36	\$150,00	\$ 829,51	\$1.033,36	\$ 870,28
Totales	1808	100%	\$ 444,39	Promedio ponderado	\$559,60	\$102,30	\$ 546,69	\$ 661,90	\$ 569,73

Presupuesto de marketing

El presupuesto de marketing está centrado principalmente en la campaña a través de las redes sociales que se pretende realizar, todas ellas utilizan un sistema similar de subastas que se adapta a la inversión que se pretende realizar. El resto de los costos se obtuvieron de sitios web como Mercadolibre, bolsas de trabajo y costo por stand en diferentes convenciones.

	Costo unitario	Cantidad	Mensual	Pre apertura	Post apertura primer año ⁴
Google Adwords (Posicionamiento SEM)	0,1 USD ¹	3000	300USD ²	\$ 18.000,00	\$ 216.000,00
Facebook Ads	0,25 USD ¹	2000	500USD ²	\$ 30.000,00	\$ 360.000,00
Instagram Ads	0,20 USD ¹	1500	300USD ²	\$ 18.000,00	\$ 216.000,00
Twitter Ads	0,12USD ¹	1200	144USD ²	\$ 8.640,00	\$ 103.680,00
Tarjetas	\$ 5,00	1000	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 15.000,00
Bolsas sublimadas ⁴	\$ 0,75	8000	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 30.000,00
Folletos a color una sola cara ⁴	\$ 1,25	2500	\$ 3.125,00	\$ 3.125,00	\$ 18.750,00
Presencia en convenciones y eventos					\$ 207.135,00
Promociones y ventas flash (3% del ingreso de ventas) ⁵	\$ 0,00			\$ 0,00	\$ 310.697,98
Canje de puntos (4% del ingreso de ventas) ⁵	\$ 0,00			\$ 0,00	\$ 414.266,38
Marquesina y banners	\$ 15.000,00	1		\$ 15.000,00	\$ 0,00
Sueldo Community Manager	\$ 28.000,00			\$ 28.000,00	\$ 336.000,00

Gastos de diseño gráfico, fotografía y edición	\$ 15.000,00			\$ 15.000,00	\$ 180.000,00
Desarrollo y mantenimiento Sitio Web	\$ 28.000,00	1	15USD ³ +\$6000	\$ 28.000,00	\$ 82.800,00
Desarrollo y mantenimiento de la APP ³	\$ 80.000,00	1	\$ 12.000,00		\$ 152.000,00
Totales				\$174.765,00	\$ 2.490.329,37

1_ Costo por Click: donde el precio lo escoge la empresa interesada y según el precio ofrecido se obtiene relevancia.

2_ El precio de cambio es a 60 pesos un dólar (Agosto 2019).

3_ El desarrollo de la app se produce después del primer semestre.

4_ Los precios reflejados incluyen inflación basados en los ratios de 2019.

5_ Calculado sobre las ventas neto después de ingresos

Análisis de ventas estimadas

Base de clientes

En concordancia a los objetivos de marketing preestablecidos, suponiendo que el plan de marketing se desarrolló de manera eficiente y considerando la estacionalidad que se genera en base a las nuevas películas donde hay picos de interés en este bien, se puede determinar el siguiente gráfico.

	Perfil A		Perfil A y C									
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Porcentaje	45%	70%	45%	55%	63%	65%	72%	79%	80%	82%	89%	96%
Volumen estimado de clientes	564	878	1057	1292	1480	1527	1691	1856	1879	1926	2091	2255

Meses donde se puede incrementar drásticamente la demanda por efecto de estrenos de películas o series importantes y por diferentes festividades.



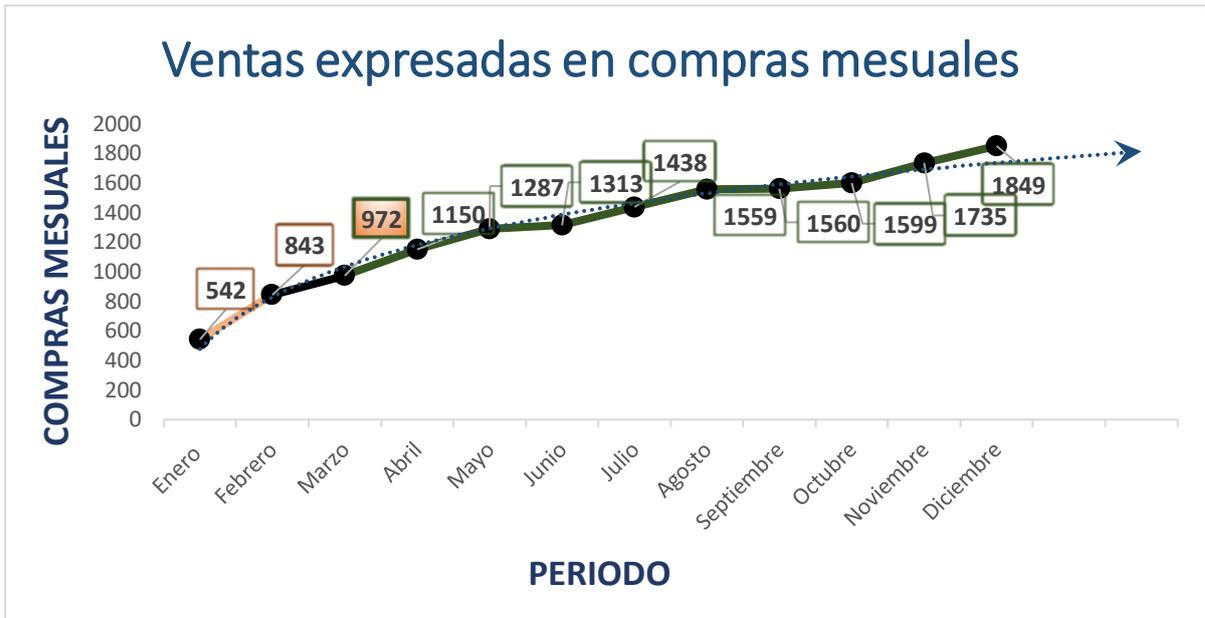
**Base: Análisis final sobre la estimación de demanda y objetivo de marketing. Elaboración Propia.*

Ventas

Conociendo el volumen de clientes anual y los hábitos de consumo que presentan los perfiles A y C se puede establecer un ratio de consumo para estimar el promedio de ventas anuales del local. El perfil A tiene un ratio de consumo más alto, 96% mensual, lo que implica que la mayoría de estos clientes van a realizar al menos una compra mensual. En cuanto al perfil C tienen un ratio de compra menor, 77% mensual, que al combinarlo con el perfil A, y considerando que el perfil A supera en más de un 6% al perfil C, se puede premeditar un ratio de compra final entre ambos perfiles del 80% el cual decrece de manera mensual a medida que se atrae más clientes del perfil C. A medida que los perfiles B y D comiencen a ser cliente el ratio de ventas seguirá disminuyendo.

La siguiente tabla y gráfico contiene las conversiones efectivas de ventas clientes que van a realizar una compra en la tienda devengadas sobre el ratio de compra mensual el cual se basa en la intención de compra que dispone cada perfil basándose en la respuesta 7 obtenida en la encuesta Anexo N°3.

	Perfil A		Perfil A y C									
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ratio de compra	96%	96%	92%	89%	87%	86%	85%	84%	83%	83%	83%	82%
Volumen de compra	542	843	972	1150	1287	1313	1438	1559	1560	1599	1735	1849



**Base: Base de cliente sobre el ratio de compra. Elaboración propia.*

Gasto por compra

En base a los resultados expresados en la encuesta (anexo N°4) se puede estimar los siguientes hábitos de compra de los de los perfiles A y C.

Compra promedio

¿Cuánto estarías dispuesto a gastar en comics mensualmente?	Pregunta en pesos	Respuestas Perfil A	Respuestas Perfil C
Menos de 500 pesos	\$ 500,00	10%	17%
Entre 500 y 1500 pesos	\$ 1.000,00	52%	50%
Entre 1500 y 3000 pesos	\$ 2.250,00	19%	28%
Más de 3000 pesos	\$ 3.000,00	19%	6%
Promedio ponderado de compra		\$ 1.571,43	\$ 1.375,00

El resultado expresado en productos tomado como referencia el valor promedio obtenido en la composición del precio es 2.75 para el perfil A y 2.41 para el perfil C. Este dato es de utilidad para estimar el costo de la mercadería vendida mensual.

Análisis Financiero

Presupuesto de inversión inicial

GASTOS INICIALES

EDIFICIOS/INMUEBLES	IMPORTE
Deposito Alquiler	\$ 84.000,00
Alquiler	\$ 42.000,00
Honorarios de la inmobiliaria	\$ 6.300,00
Impuestos a los sellos	\$ 630,00
Remodelación del local	\$ 40.000,00
Gastos de habilitación municipal / Plano anti-siniestro	\$ 20.000,00
Total	\$ 192.930,00
LISTA DE EQUIPO DE CAPITAL	IMPORTE
Mobiliario	\$ 90.000,00
Equipamiento	\$ 80.500,00
Otros	\$ 0,00
Total	\$ 170.500,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	IMPORTE
Honorarios jurídicos y de contabilidad	\$ 61.000,00
Seguro integral	\$ 27.500,00
Total	\$ 88.500,00
INVENTARIO INICIAL	IMPORTE
IVREA Distribuidora	\$ 142.051,86
Plan T Distribuidora	\$ 44.697,52
SD Distribuidora	\$ 205.669,67
Funko Pop!	\$ 66.682,48
IVA	\$ 96.411,32
Total	\$ 555.512,85
GASTOS PROMOCIONALES Y DE PUBLICIDAD	IMPORTE
Presupuesto de marketing	\$ 174.765,00
Total	\$ 174.765,00
Reserva para contingencias	\$ 6.799,63
Capital circulante	\$ 135.992,53

FUENTES DE CAPITAL

INVERSIÓN DE LOS PROPIETARIOS (NOMBRE Y % DE PROPIEDAD)	IMPORTE
Socio 1	\$ 350.000,00
Socio 2	\$ 225.000,00
Total	\$ 575.000,00
PRÉSTAMOS BANCARIOS	IMPORTE
Banco Francés BBVA (130,68%)	\$ 750.000,00
Total	\$ 750.000,00

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL

FUENTE DE CAPITAL	TOTALES
Propietarios y otras inversiones	\$ 575.000,00
Préstamos bancarios	\$ 750.000,00
Total	\$ 1.325.000,00
GASTOS INICIALES	TOTALES
Edificios/inmuebles	\$ 192.930,00
Equipo de capital	\$ 170.500,00
Gastos de administración	\$ 88.500,00
Inventario inicial	\$ 555.512,85
Gastos promocionales y de publicidad	\$ 174.765,00
Fondo para imprevistos	\$ 6.799,63
Capital circulante	\$ 135.992,53
Total	\$ 1.325.000,01

El presupuesto inicial contempla los gastos de alquiler para un local de 83.55M2 y la remodelación necesaria para la habilitación municipal, como la necesidad de revestimiento ignífugo por el producto a trabajar.

En la parte de equipos de capital se consideran las estanterías y una computadora, instalación de posnet, una lectora de código de barras, caja registradora y un sistema de gestión de inventario y contable.

En cuanto a los gastos administrativos y de ubicación se corresponde a la apertura de libros contables, la inscripción de la empresa, el alta de la empresa tanto en AFIP como en ARBA y la municipalidad de Florencio Varela.

Por último los costos de marketing son los que se asocian con el presupuesto estimado en el plan de marketing y el costo de inventario inicial es el que se detalla en el anexo N°5.

Pared de costos

	Enero	Febrero	Marzo	Abril ⁴	Mayo	Junio	Julio	Agosto ⁴	Septiembre	Octubre	Noviembre ⁴	Diciembre	totales
Alquiler	\$ 42.000	\$ 42.000	\$ 42.000	\$ 48.300	\$ 48.300	\$ 48.300	\$ 48.300	\$ 54.600	\$ 54.600	\$ 54.600	\$ 58.800	\$58.800	\$ 600.600
Luz (659kWh)	\$ 1.435	\$ 1.435	\$ 1.435	\$ 1.650	\$ 1.650	\$ 1.650	\$ 1.650	\$ 1.866	\$ 1.866	\$ 1.866	\$ 2.009	\$ 2.009	\$ 20.521
Expensas	\$ 1.054	\$ 1.054	\$ 1.054	\$ 1.212	\$ 1.212	\$ 1.212	\$ 1.212	\$ 1.370	\$ 1.370	\$ 1.370	\$ 1.476	\$ 1.476	\$ 15.072
Honorarios contador	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 40.250	\$ 40.250	\$ 40.250	\$ 40.250	\$ 45.500	\$ 45.500	\$ 45.500	\$ 49.000	\$ 49.000	\$ 500.500
Mantenimiento y desarrollo sistema	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 17.250	\$ 17.250	\$ 17.250	\$ 17.250	\$ 19.500	\$ 19.500	\$ 19.500	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 214.500
Internet	\$ 2.613	\$ 2.613	\$ 2.613	\$ 3.005	\$ 3.005	\$ 3.005	\$ 3.005	\$ 3.397	\$ 3.397	\$ 3.397	\$ 3.658	\$ 3.658	\$ 37.366
suelos	\$ 65.229	\$ 65.229	\$ 65.229	\$ 75.013	\$ 75.013	\$ 75.013	\$ 75.013	\$ 84.798	\$ 84.798	\$ 84.798	\$ 91.321	\$ 91.321	\$ 932.775
cargas sociales	\$ 28.701	\$ 28.701	\$ 28.701	\$ 33.006	\$ 33.006	\$ 33.006	\$ 33.006	\$ 37.311	\$ 37.311	\$ 37.311	\$ 40.181	\$40.181	\$ 410.421
ART y contribuciones	\$ 1.305	\$ 1.305	\$ 1.305	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.696	\$ 1.696	\$ 1.696	\$ 1.826	\$ 1.826	\$ 18.655
Préstamo bancario				\$ 90.228	\$ 87.867	\$ 90.175	\$ 85.807	\$ 90.049	\$ 87.979	\$ 88.051	\$ 89.902	\$ 88.215	\$ 798.273
Presupuesto de marketing	\$207.527	\$207.527	\$207.527	\$238.657	\$ 238.657	\$238.657	\$ 238.657	\$ 269.786	\$ 269.786	\$269.786	\$290.538	\$290.538	\$2.967.642
Costo de la mercadería vendida Sin IVA ¹	\$378.278	\$588.432	\$661.782	\$896.488	\$1.000.051	\$1.016.105	\$1.108.246	\$1.353.289	\$1.348.956	\$1.377.403	\$1.608.124	\$1.709.105	\$13.046.260
Ampliación del stock inicial ²	\$ 0	\$ 0	\$288.273	\$ 0	\$ 0	\$321.749	\$ 0	\$ 0	\$ 126.106	\$ 0	\$105.425	\$ 0	\$ 841.553
Caza de tesoros ³	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 80.000	\$ 0	\$ 0	\$ 120.000	\$ 0	\$ 0	\$120.000	\$ 0	\$ 0	\$ 320.000
													\$20.724.138,93

1_ El ratio de reposición del stock es mensual basado en la cantidad de unidades mensuales a vender reflejado en ventas. El cálculo de la CMV es el valor promedio de unidad sin IVA (\$253.92) con su correspondiente ajuste por inflación multiplicado por las ventas y el volumen de unidades vendidas por venta.

2_ Implica una sobrecompra por encima de la mercadería habitual para completar el stock inicial, está compuesto con los desembolsos previstos en el ANEXO N°5.

3_ Se corresponde con técnica descripta en el plan de marketing.

4_ El ratio de inflación aplicado es del 40% distribuido de la siguiente forma: 15% a partir de Abril, 30% A partir de Agosto y 40% A partir de Noviembre.

Ingresos

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Ventas estimadas	542	843	972	1.150	1.287	1.313	1.438	1.559	1.560	1.599	1.735	1.849	15.847
Promedio de gasto por venta ¹	\$1.571	\$ 1.571	\$ 1.532	\$ 1.755	\$ 1.751	\$ 1.746	\$ 1.739	\$ 1.953	\$ 1.948	\$ 1.941	\$ 2.085	\$ 2.082	
Unidades vendidas	1.474	2.292	2.606	3.070	3.425	3.480	3.795	4.100	4.087	4.173	4.524	5.413	42.437
Ingresos por ventas Bruto	\$851.287	\$1.324.224	\$1.489.987	\$2.018.177	\$2.253.964	\$2.292.856	\$2.500.505	\$3.045.081	\$3.038.951	\$3.102.677	\$3.617.038	\$3.849.432	\$ 29.384.179
Ingresos brutos ²	\$25.539	\$ 39.727	\$ 44.700	\$ 60.545	\$67.619	\$ 68.786	\$ 75.015	\$ 91.352	\$ 91.169	\$ 93.080	\$108.511	\$115.483	\$ 881.525
IVA ³	\$178.770	\$278.087	\$312.897	\$423.817	\$473.332	\$481.500	\$525.106	\$639.467	\$638.180	\$651.562	\$759.578	\$808.381	\$ 6.170.677
Ingresos por ventas Neto	\$646.978	\$1.006.410	\$1.132.390	\$1.533.814	\$1.713.013	\$1.742.571	\$1.900.384	\$2.314.262	\$2.309.602	\$2.358.035	\$2.748.949	\$2.925.568	\$22.331.975,71

1_ El ajuste de inflación aplicado en la pared de costo se traslada íntegramente al precio del producto.

2_ El producto se encuentra gravado con una alícuota del 3%.

3_ El producto se encuentra gravado con una alícuota del 21%.

Flujos de fondo durante el primer año

	Momento 0	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costos	-\$1.325.000	-\$778.142	-\$988.296	\$1.349.919	\$1.526.560	-\$1.547.761	-\$1.887.873	-\$1.773.897	-\$1.963.161	-\$2.082.865	-\$2.105.277	-\$2.363.260	-\$2.357.130
Ingresos	\$1.325.000	\$646.978	\$1.006.410	\$1.132.390	\$1.533.814	\$1.713.013	\$1.742.571	\$1.900.384	\$2.314.262	\$2.309.602	\$2.358.035	\$2.748.949	\$2.925.568
Resultado	\$ 0	-\$131.164	\$ 18.114	-\$217.528	\$ 7.255	\$ 165.252	-\$145.302	\$ 126.487	\$ 351.101	\$ 226.738	\$ 252.758	\$ 385.689	\$ 568.439



Grafica del flujo de fondos.

Beneficio antes de impuesto y beneficio neto

Para obtener la tasa de beneficios antes de impuestos (BAI) se restó los ingresos por ventas en bruto (\$ 29.384.179) contra los gastos del ejercicio (\$20.724.138,93) el resultado obtenido fue de **\$ 8.660.039,64** lo que significa un 42% por encima de los costos anuales.

En cuanto al beneficio neto (BN) el resultado se reduce a \$ 1.607.836,78 que es el que se obtuvo de Ingresos por venta neto (\$22.331.975,71) sobre los gastos del ejercicio (\$20.724.138,93) un 8% por encima de los costos pero a este beneficio "neto" se le debe restar el impuesto a las ganancias societarias del 35% (\$ 562.742,87) que deja un remanente del **\$1.045.093,91** (Ingresos por venta neto – gastos del ejercicio – ganancias societarias) lo que se traduce como **5%** por encima de los costos sin contar la inversión inicial.

Retorno de la inversión de marketing

Para obtener la tasa de retorno de la inversión del plan de marketing o ROI se utilizó el resultado obtenido por la BAI considerando que las ventas es el único ingreso que tiene la tienda.

$$(\$8.660.039,64 - \$ 2.967.642) / \$ 2.967.642 = 192\%$$

La tasa ROI indica que por cada peso invertido en marketing se obtiene \$0.92 que es prácticamente el doble, lo que significa que el plan es funcional y eficiente haciendo la inversión rentable y sostenible.

Rentabilidad de las ventas

Para obtener la rentabilidad correcta de las ventas sobre las ventas sin IVA sobre el costo de mercadería vendida sin IVA.

$$(\$ 23.213.501,07 - \$ 13.046.260) / 23.213.501,07 = 43.8\%$$

El margen de ganancia es bajo para mantener un precio competitivo y así conseguir una posición consolidada en el mercado, de ahí reside la importancia del plan de marketing para incrementar el número de ventas a fin de obtener una alta rentabilidad.

Rentabilidad del primer año

$$(\$ 1.045.093,91 - \$ 1.325.000) / \$ 1.325.000 = -21.2\%$$

El resultado indica que las ganancias del primer año no logran alcanzar para cubrir el total de la inversión inicial por un total \$ 279.906,09. El margen se incrementa drásticamente si añadimos el costo de oportunidad, cuya referencia es el plazo fijo, que es del 60%.

$$(\$ 1.045.093.91 - \$ 2.120.000) / \$ 2.120.000 = 51\%$$

Sin embargo el capital inicial está compuesto principalmente por un plazo fijo de \$750.000 a una TNA del 130% bajo el sistema operacional Francés donde se abona la primer cuota a 90 días por lo que existen 9 periodos de pago dentro del primer año los cuales ya se encuentran contemplados en la pared de gasto

$$(\$2.120.000 - \$798.273) = \$ 1.321.727$$

$$(\$1.045.093,91 - \$1.321.727) / \$1.321.727 = 20.9\%$$

Apalancamiento financiero

Como se mencionó previamente el 56.60% del capital inicial se compone de un préstamo bancario sentado en el sistema Francés a una TNA del 130% por un total de \$750.000. El devengamiento del préstamo se encuentra en el anexo N°1.

$$(\$1.325.000 / \$575.000) * (\$ 1.045.093,91 / \$1.739.737,54) = 1,384$$

El ratio obtenido confirma que el préstamo bancario es sustentable y viable.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio comprende tanto a costos fijos como variables, en este aspecto y tomando en consideración la pared de costos donde tenemos que esta comprende costos fijos desde el alquiler hasta los presupuesto de marketing arrojando una suma de \$ 6.516.325,31 anuales. En cuanto a los costos variables estos están enfocados en la mercadería que se compra mensualmente sobre el inventario inicial debido a que el sistema de trabajo de la tienda en renovación constante de stock en base a las ventas realizadas, bajo este supuesto y considerando la inflación el costo variable por unidad se posiciona en torno a los \$329,53.

Dado a la dificultad de obtener un precio de referencia para mercancía debido a la diversidad de la misma e incluso los precios que difieren en productos con el mismo formato se realizó un promedio ponderado que ya fue analizado en la composición del precio inicial cuya suma ascendió a \$569,73 por ítem, en base a ello y tomando en cuenta la inflación del periodo el precio del producto se posiciona en torno a los \$678.92.

$$\text{Punto de equilibrio en cantidad: } \$ 6.516.325,31 / (\$678.92 - \$329,53) = \mathbf{18650}$$

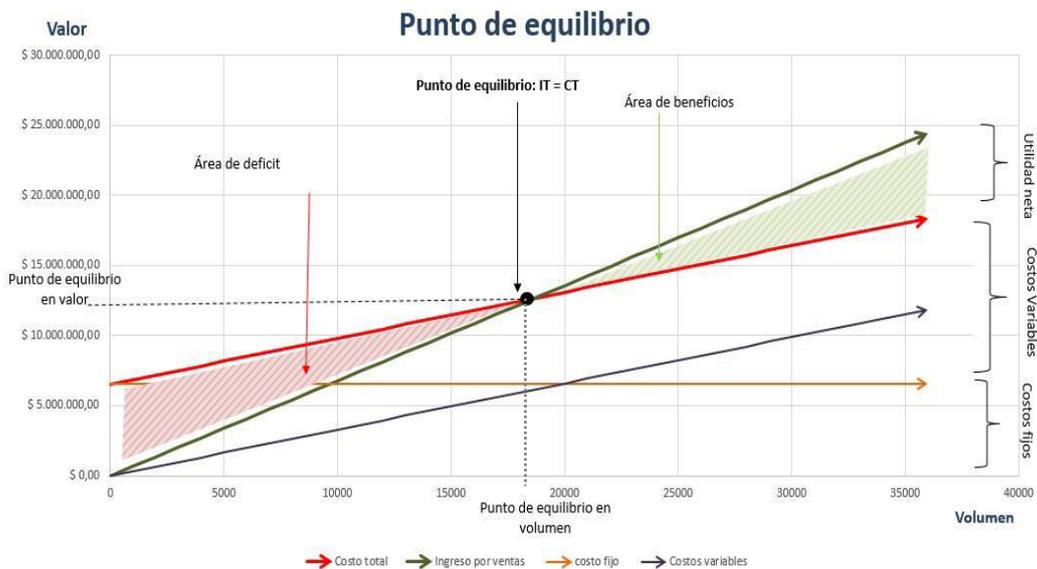
$$\text{Punto de equilibrio en ingreso: } \$678.92 * 18650 = \mathbf{\$ 12.662.214,96}$$

Estos datos permiten conocer que el punto de quiebre del negocio que siguiendo los lineamientos establecidos en la pared de ingresos se llega a cantidad durante el mes de julio donde se alcanza la suma de 20142 Ítems vendidos. La solvencia del negocio se produce durante los últimos 5 meses del año como consecuencia durante los primeros meses se deberá hacer uso del colchón de capital circulante, financiamiento mediante cheques o pagares, etc.

La siguiente tabla contiene el posicionamiento de costos contra ingresos por unidades vendidas.

Unidades vendidas	Costo total	Ingreso por ventas	costo fijo	Costos variables
0	\$ 6.516.325,31	\$ 0,00	\$ 6.516.325,31	0
1000	\$ 6.845.858,35	\$ 678.928,25	\$ 6.516.325,31	\$ 329.533,03
2000	\$ 7.175.391,38	\$ 1.357.856,50	\$ 6.516.325,31	\$ 659.066,07
3000	\$ 7.504.924,41	\$ 2.036.784,75	\$ 6.516.325,31	\$ 988.599,10
4000	\$ 7.834.457,45	\$ 2.715.713,00	\$ 6.516.325,31	\$ 1.318.132,13
5000	\$ 8.163.990,48	\$ 3.394.641,25	\$ 6.516.325,31	\$ 1.647.665,17
6000	\$ 8.493.523,51	\$ 4.073.569,50	\$ 6.516.325,31	\$ 1.977.198,20
7000	\$ 8.823.056,55	\$ 4.752.497,75	\$ 6.516.325,31	\$ 2.306.731,23
8000	\$ 9.152.589,58	\$ 5.431.426,00	\$ 6.516.325,31	\$ 2.636.264,27
9000	\$ 9.482.122,61	\$ 6.110.354,25	\$ 6.516.325,31	\$ 2.965.797,30
10000	\$ 9.811.655,65	\$ 6.789.282,50	\$ 6.516.325,31	\$ 3.295.330,33
11000	\$ 10.141.188,68	\$ 7.468.210,75	\$ 6.516.325,31	\$ 3.624.863,36

12000	\$ 10.470.721,71	\$ 8.147.139,00	\$ 6.516.325,31	\$ 3.954.396,40
13000	\$ 10.800.254,74	\$ 8.826.067,25	\$ 6.516.325,31	\$ 4.283.929,43
14000	\$ 11.129.787,78	\$ 9.504.995,50	\$ 6.516.325,31	\$ 4.613.462,46
15000	\$ 11.459.320,81	\$ 10.183.923,75	\$ 6.516.325,31	\$ 4.942.995,50
16000	\$ 11.788.853,84	\$ 10.862.852,00	\$ 6.516.325,31	\$ 5.272.528,53
17000	\$ 12.118.386,88	\$ 11.541.780,25	\$ 6.516.325,31	\$ 5.602.061,56
18000	\$ 12.447.919,91	\$ 12.220.708,50	\$ 6.516.325,31	\$ 5.931.594,60
19000	\$ 12.777.452,94	\$ 12.899.636,75	\$ 6.516.325,31	\$ 6.261.127,63
20000	\$ 13.106.985,98	\$ 13.578.565,00	\$ 6.516.325,31	\$ 6.590.660,66
21000	\$ 13.436.519,01	\$ 14.257.493,25	\$ 6.516.325,31	\$ 6.920.193,70
22000	\$ 13.766.052,04	\$ 14.936.421,50	\$ 6.516.325,31	\$ 7.249.726,73
23000	\$ 14.095.585,08	\$ 15.615.349,75	\$ 6.516.325,31	\$ 7.579.259,76
24000	\$ 14.425.118,11	\$ 16.294.278,00	\$ 6.516.325,31	\$ 7.908.792,80
25000	\$ 14.754.651,14	\$ 16.973.206,25	\$ 6.516.325,31	\$ 8.238.325,83
26000	\$ 15.084.184,18	\$ 17.652.134,50	\$ 6.516.325,31	\$ 8.567.858,86
27000	\$ 15.413.717,21	\$ 18.331.062,75	\$ 6.516.325,31	\$ 8.897.391,89
28000	\$ 15.743.250,24	\$ 19.009.991,00	\$ 6.516.325,31	\$ 9.226.924,93
29000	\$ 16.072.783,27	\$ 19.688.919,25	\$ 6.516.325,31	\$ 9.556.457,96
30000	\$ 16.402.316,31	\$ 20.367.847,50	\$ 6.516.325,31	\$ 9.885.990,99
31000	\$ 16.731.849,34	\$ 21.046.775,75	\$ 6.516.325,31	\$ 10.215.524,03
32000	\$ 17.061.382,37	\$ 21.725.704,00	\$ 6.516.325,31	\$ 10.545.057,06
33000	\$ 17.390.915,41	\$ 22.404.632,25	\$ 6.516.325,31	\$ 10.874.590,09
34000	\$ 17.720.448,44	\$ 23.083.560,50	\$ 6.516.325,31	\$ 11.204.123,13
35000	\$ 18.049.981,47	\$ 23.762.488,75	\$ 6.516.325,31	\$ 11.533.656,16
36000	\$ 18.379.514,51	\$ 24.441.417,00	\$ 6.516.325,31	\$ 11.863.189,19



Gráfica del punto de equilibrio.

En el plan de marketing se propuso un objetivo de alcanzar un 4% de clientes del perfil B y D hasta alcanzar la plaza máxima de clientes de la zona (4757) y dio a conocer que los perfiles B y D tienen una intención de compra menor pero mantienen una línea de gasto por compra similar, en definitiva de ese 4% solo un 2.6% se van a convertir en ventas lo que da un resultado interanual del 31,2% de crecimiento en la base de clientes. Esta cuota de mercado queda explotada en año 3 donde se alcanzan los 4420 clientes (92.91% del total de los perfiles A, B, C y D), alcanzado este punto se debe renovar el plan de negocios y las estrategias si se quieren atraer más clientes y/o cultivar un nuevo nicho de mercado, también existe la posibilidad de que el estrato C3, por una mejora en la economía regional o nacional, haya incrementado su poder adquisitivo y se empiecen a convertir en nichos de mercados interesantes y rentables.

Asimismo, se instauro que la rentabilidad sobre las ventas es del 43.8% y además que el costo de la mercadería vendida constituye un 63% de la pared de costo, por lo que a mayores ventas mayor rentabilidad.

Bajo estos dos supuestos se elaboró el siguiente cuadro.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 23.656.975,71	\$ 26.830.795,58	\$ 30.430.415,11	\$ 30.430.415,11	\$ 30.430.415,11
Gastos	-\$ 22.611.881,81	-\$ 25.109.742,22	-\$ 27.883.533,08	-\$27.883.533,08	-\$ 27.883.533,08
Resultado	\$ 1.045.093,91	\$ 1.721.053,35	\$ 2.546.882,03	\$ 2.546.882,03	\$ 2.546.882,03

Valor Actual Neto

La tasa de descuento que se utilizó de referencia para calcular el VAN surge de la tasa de interés que otorga un plazo fijo a un 60% lo que se entiende como un costo de oportunidad, a pesar que la tasa de interés en este momento de la economía es alto en comparación con años previos mostrando que existe una alta volatilidad en materia financiera pero siendo el único indicador del cual se dispone y que resulta poco riesgoso.

$$\text{VAN} = -1.325.000 + \frac{1.045.093,91}{(1+0,60)^1} + \frac{1.721.053,35}{(1+0,60)^2} + \frac{2.546.882,03}{(1+0,60)^3} + \frac{2.546.882,03}{(1+0,60)^4} + \frac{2.546.882,03}{(1+0,60)^5}$$

$$\text{VAN} = -1.325.000 + 653.183,69 + 672.286,47 + 621.797,37 + 388.623,36 + 242.889,60$$

$$\text{VAN} = \mathbf{\$ 1.253.780,48}$$

El valor actual neto o valor presente neto es positivo por lo que la inversión resultante es viable.

Tasa Interna de retorno

Utilizando el mismo esquema de calculo que se utilizó para obtener la VAN y modificando la VAN a 0 y bajo la metodología de prueba y error el resultado obtenido de la TIR es **112%** casi llegando a duplica la tasa de costo de oportunidad impuesto previamente. En estos aspectos la inversión parece ser viable.

Conclusiones del análisis financiero

La evaluación económica-financiera del negocio demuestra una clara rentabilidad del proyecto, si bien dentro del primer año no se llega a cubrir la inversión inicial esta llega a ser recuperada al año y dos meses considerándose un desvío mínimo del objetivo preestablecido, además si consideramos todos los costes de marketing estos terminan por otorgar otros beneficios intangibles como es el valor de marca, el posicionamiento en el mercado y el alto beneficio por cliente (en su gasto por compra y constancia de compra). Estos beneficios se ven reflejados en el horizonte de 5 años proyectado donde el VAN otorga un beneficio de \$1.253.780,48 con una TIR de 112%. El principal problema de estos índices es la falta de una tasa de descuento real con un costo de oportunidad certero formado principalmente por la volatilidad macroeconómica del país y los fuertes cambios entre los paradigmas económicos presentado por diferentes corrientes políticas que dificulta establecer un inversión a largo plazo y además se debe entender que estos números son altamente optimistas, si bien existen tiendas que manejan un volumen superior a los 200 clientes diarios por sucursal, alcanzar los 84 clientes diarios al final del primer año comercial es utópico o poco probable, sin embargo la pared de costos acompaña al beneficio de cerca siendo el CMV el costo más alto por lo que la mayor referencia es el número otorgado por el punto de equilibrio donde el número base de clientes diarios es de 49 algo totalmente factible sobre todo si consideramos que es un mercado virgen en frente de una propuesta nueva. Otro punto a considerar es la VAN a la cual no se le aplicó ningún tipo de tasa de inflación para llegar a números que sea similar a los estimados por un proyecto de esta envergadura.

Recursos Humanos

Funciones y requerimientos del personal

Ápice estratégico

Socio 1

Es el socio que colocó la mayor inversión para constituir el patrimonio inicial y por ello dispone del mayor porcentaje del capital. Entre sus tareas están:

- Buscar oportunidades de negocios y establecer relaciones saludables con los stakeholders.
- Realizar las compras y llevar un acuerdo de los métodos y formas de pago.
- Toma de decisiones en base a los informes del personal y en consenso con el socio 2.
- En caso de ser necesario la búsqueda de capital externo.
- Supervisar si los objetivos de la tienda se realizan conforme a lo estipulado por el proyecto.

Socio 2

El socio con menor inversión de capital, sus actividades se relegan principalmente a la administración de la tienda y son:

- Supervisión del personal de la tienda y gestión de los recursos humanos.
- Atención al cliente, si es requerida, solución de problemas puntuales e inmediatos con clientes y el personal.

- Colaborar, si fuera necesario, con los informes que realice el personal en materia de inventarios, cierres de caja, contables y de marketing.
- Toma de decisiones en base a los informes del personal y en consenso con el socio 1.
- Buscar mejoras en el Lay out y la forma en la que los clientes interactúan dentro de la tienda si fuera necesario.

Núcleo Operativo

Repositor/ Ventas

Encargado de las estanterías y ayudante en ventas del negocio sus actividades se corresponden con las establecidas con el convenio colectivo de trabajo N°130/75 categoría A en ventas comerciales y se resumen en:

- Mantener las estanterías completas, ordenas y limpias.
- Colocar y controlar el precio.
- Controlar el stock en estanterías.
- Informar sobre faltante e inventario disponible y necesario para próximas compras.
- Recibir y darle la bienvenida a los clientes.
- Atención, asesoramiento y guía a los clientes que ingresen a la tienda.
- Dar respuestas a consultas e inquietudes de los clientes y anotar los títulos en los que los clientes se encuentren interesados.
- Suministrar información sobre promociones y novedades a los clientes. Asimismo ofrecer recomendaciones.
- Informar al community manager sobre nuevos productos, precios y disponibilidad de productos para la venta online.
- Empaquetar productos que vendan por internet.
- Organizar el depósito.
- Ante cualquier problema debe reportarse al socio 2.

En cuanto a las aptitudes solicitadas para el puesto se encuentran:

- Título secundario como mínimo.
- Amplio conocimiento en el mundo de la novela gráfica en general. También es preciso algunos conocimientos en videojuegos, series y películas.
- Predisposición y buena presencia.
- tener conocimientos en PC e internet.
- Buenas habilidades de comunicación como:
 - Comunicarse claramente, tanto de manera escrita como oral, a los fines de informar y brindar asistencia a los clientes.
 - Demostrar una personalidad amigable, para entablar relaciones durables con los clientes.
 - Disponer de la capacidad de escuchar atentamente a las inquietudes y reclamos de los clientes, así como de recibir instrucciones. También pertenecer en calma con clientes frustrados.
 - Tener la capacidad de trabajar en equipo.
- Habilidad para trabajar sin supervisión constante.
- Organizado y detallista:

- Tener la capacidad de trabajar en un ambiente activo.
- Capacidad para mantenerse enfocado al realizar tareas monótonas y repetitivas.
- Resistencia y destreza física:
 - Capacidad para levantar cajas de hasta 20Kg.
 - Tener la capacidad de permanecer de pie por largos periodos.
 - Capacidad para subir escaleras y maniobrar en lugares estrechos.

Su sueldo básico en Agosto 2019 en la escala del convenio colectivo 130/75 es de \$30.333,45 más un adicional de \$1.194,18 por armado de vidriera.

Cajero/ Ventas

Encargado de las conversiones de ventas y el manejo de efectivo sus actividades se corresponden con las establecidas con el convenio colectivo de trabajo N°130/75 cajero categoría A y se enumeran como:

- Manejar la caja registradora de la tienda, lo que implica:
 - Calcular el pago total a ser efectuado por el cliente escaneando el código o ingresando el número de identificación del producto en sistema para determinar su precio.
 - Informar al cliente sobre el precio final de su compra.
 - Ofrecer las formas y condiciones de pago, estas incluyen efectivo, billetera virtual, tarjeta de débito, tarjeta de crédito y el costo de financiamiento de la misma.
 - Recibir y gestionar la transacción de manera eficiente, precisa y amigable.
 - En caso de un pago en efectivo otorgar el cambio al cliente.
 - Ordenar los productos adquiridos por el cliente y embolsarlos.
 - Conciliar la cantidad de pagos recibidos a lo largo del día para realizar un cierre de caja.
- Recibir y darle la bienvenida a clientes.
- Atención, asesoramiento y guía a los clientes que ingresen a la tienda.
- Dar respuestas a consultas e inquietudes de los clientes y anotar los títulos en los que los clientes se encuentren interesados.
- Suministrar información sobre promociones y novedades a los clientes. Asimismo ofrecer recomendaciones.
- Generar informes sobre los cierres de caja que contengan el detalle de las ventas semanales de la tienda.
- Ante cualquier problema o consulta debe reportarse al socio 2.

En cuanto a las aptitudes solicitadas para el puesto se encuentran:

- Título secundario como mínimo.
- Amplio conocimiento en el mundo de la novela gráfica en general. También es preciso algunos conocimientos en videojuegos, series y películas.
- Predisposición y buena presencia.
- Amplios conocimientos en PC e internet. Se aprecia conocimientos en sistemas de gestión.

- Buenas habilidades de comunicación como:
 - Comunicarse claramente, tanto de manera escrita como oral, a los fines de informar y brindar asistencia a los clientes.
 - Demostrar una personalidad amigable, para entablar relaciones durables con los clientes.
 - Disponer de la capacidad de escuchar atentamente a las inquietudes y reclamos de los clientes, así como de recibir instrucciones. También pertenecer en calma con clientes frustrados.
 - Tener la capacidad de trabajar en equipo.
- Disponer de habilidades matemáticas básicas.
- Organizado y detallista:
 - Tener la capacidad de trabajar en un ambiente activo.
 - Capacidad para mantenerse enfocado al realizar tareas monótonas y repetitivas.
 - Mantener su lugar de trabajo limpio y organizado.
- Mantener la concentración al realizar tareas repetitivas.
- Resistencia y destreza física:
 - Capacidad para levantar Libros hasta 5 kg.
 - Tener la capacidad de permanecer de pie por largos periodos.

Su sueldo básico en Agosto 2019 en la escala del convenio colectivo 130/75 es de \$30.333,45 más un adicional por tarea de \$3.715,86.

Community manager

Encargado de la publicidad digital y de las ventas online. Sus tareas se resumen en:

- Investigar el sector para
- Elaborar contenido de calidad, combinando esfuerzos con el diseñador gráfico y fotógrafo, conformando este contenido principalmente en imágenes y multimedia. Este contenido deberá generar interés y ser de relevancia para los seguidores y así cumplir los objetivos de marketing digital preestablecidos.
- Compartir el contenido elaborado a través de todas las redes sociales y hacer un seguimiento del mismo para conocer el impacto que genera en la comunidad. El objetivo del contenido siempre será lograr viralizarlo del manera positiva.
- Buscar otros contenidos de valor que resulten de relevancia que resulten de interés para los seguidores y que fomenten el marketing de contenidos previamente descrito.
- Dar respuesta, interactuar y promover la conversación entre usuarios. En este aspecto deberá mantener el tono de la empresa y los lineamientos preestablecidos por el plan de marketing.
- Gestionar las acciones tácticas que se hayan definido en los objetivos del plan de marketing; Sorteos, promociones, eventos, etc.
- Conocer a la comunidad y generar engagement con ellos. La clave del éxito de un community manager es la vinculación emocional que genera con los seguidores.
- Participar en la elaboración de presupuesto para el área de marketing.
- Participar en la elaboración del plan de marketing, principalmente informando de las tendencias.
- Establecer un plan de contingencias en caso de una crisis social media.

- Comunicarse continuamente con el repositor para conocer novedades del catálogo y precios.
- Generar informes sobre los resultados obtenidos y el alcance de las publicaciones para ser presentadas por ante los socios inversores, los cuales serán tomados en cuenta para la elaboración de futuras KPI's.

En cuanto a las aptitudes del perfil buscado:

- Amplio conocimiento en el mundo de la novela gráfica en general. También es preciso algunos conocimientos en videojuegos, series y películas.
- Amplio conocimiento en internet, especialmente en todas las redes sociales disponibles. Asimismo es necesario tener conocimientos basicos en programas de edición como pueden ser: Photoshop o Illustrator.
- Estudiante de marketing digital o afines.
- Experiencia con manejo de comunidades en redes sociales.
- Perfil analítico.
- Buena redacción

Staff de apoyo

Estudio Contable

Un estudio contable externo, sus tares se resumen en:

- Liquidación de sueldos y jornales del personal tomando como base el convenio colectivo de trabajo N° 130/75.
- Presentación de declaraciones juradas de Impuesto al Valor Agregado, ganancias societarias y de Ingresos Brutos.
- Elaboración de informes contables que incluyen:
 - Flujos de caja.
 - Situación Patrimonial.
 - Disponibilidades y estado financiero.
- Armado y confección de los libros contables:
 - Balance de sumas y saldos.
 - Libro mayor.
 - Libro diario.
 - Memoria del ejercicio.
 - Libro de inventario.
 - Cuenta de pérdidas y ganancias.
 - Estado de situación patrimonial.
 - Libro de actas y registro de los socios.
 - Libro de facturas emitidas y recibidas (IVA).
 - Libro de bienes de inversión.
- Conciliaciones bancarias.

Los honorarios del estudio contable se encuentran reflejados en la pared de costos bajo el término "Honorarios contador".

Mantenimiento

Encargados de la conservación y reparación, si así lo requiere, de las instalaciones, esto incluye:

- Reparación y mantenimiento de las cortinas eléctricas.
- Reparación y mantenimiento de los tableros eléctricos.
- Reparación y mantenimiento de cualquier de equipos electrónicos.
- Reparación y mantenimiento de cerraduras, puertas y cualquier otro elemento que requiera mano de obra externa para funcionar correctamente.

Los gastos incurridos por mantenimiento del local son variables y no se requiere una persona que se enfoque específicamente en esa tarea por lo que se consideró si existiesen estos gastos saldrían de la reserva para contingencias que se dispone en el presupuesto de capital inicial.

Mantenimiento de sistema y desarrollo de web desing

Este departamento incluye dos agentes externos. Por un lado tenemos el encargado de mantenimiento de sistemas, sus funciones son:

- Instalación de un sistema contable y de inventario que sea funcional a las necesidades de la tienda.
- Desarrollo del sistema de acuerdo a las necesidades de la tienda y sus empleados.
- Informar sobre novedades del sistema y funcionalidades opcionales.
- Dar soporte a problemas o inconvenientes que el sistema presente.
- Adaptar el sistema para realizar informes contables o financieros que el equipo contable o los socios requieran.
- Adaptar el sistema para que genere una base de datos fiable sobre el hábito de consumo de cada cliente y que se correlacione con la página web y la futura aplicación.

Los honorarios se encuentran bajo el nombre “gastos desarrollo sistemas” dentro de la pared de costos y se basan en un presupuesto brindado por RMH Solutions S.R.L.

En cuanto al encargado del desarrollo del sitio web sus funciones son:

- Diseño y desarrollo de un sitio web responsive desing, lo que implica un diseño que sea fiable y funcione de manera fluida en cualquier dispositivo.
- Mantenimiento de los servidores del sitio web.
- Actualización del sitio web según los requerimientos de soliciten los socios o que se acople a las necesidades del cliente.
- Dar soporte a problemas o inconvenientes que el sitio web presente.
- Correlacionar el sitio web con los datos brindados por el sistema de inventarios y permitir ser actualizado de manera fácil por el personal para ofrecer las novedades.
- Generar informes sobre tráfico de visitar y forma en la que interactúan los clientes dentro del sitio web.

Sus honorarios son establecidos en el presupuesto de marketing bajo los ítems “desarrollo y mantenimiento web” y “desarrollo de la APP” y están basados en los precios del mercado encontrados en el sitio Mercadolibre.

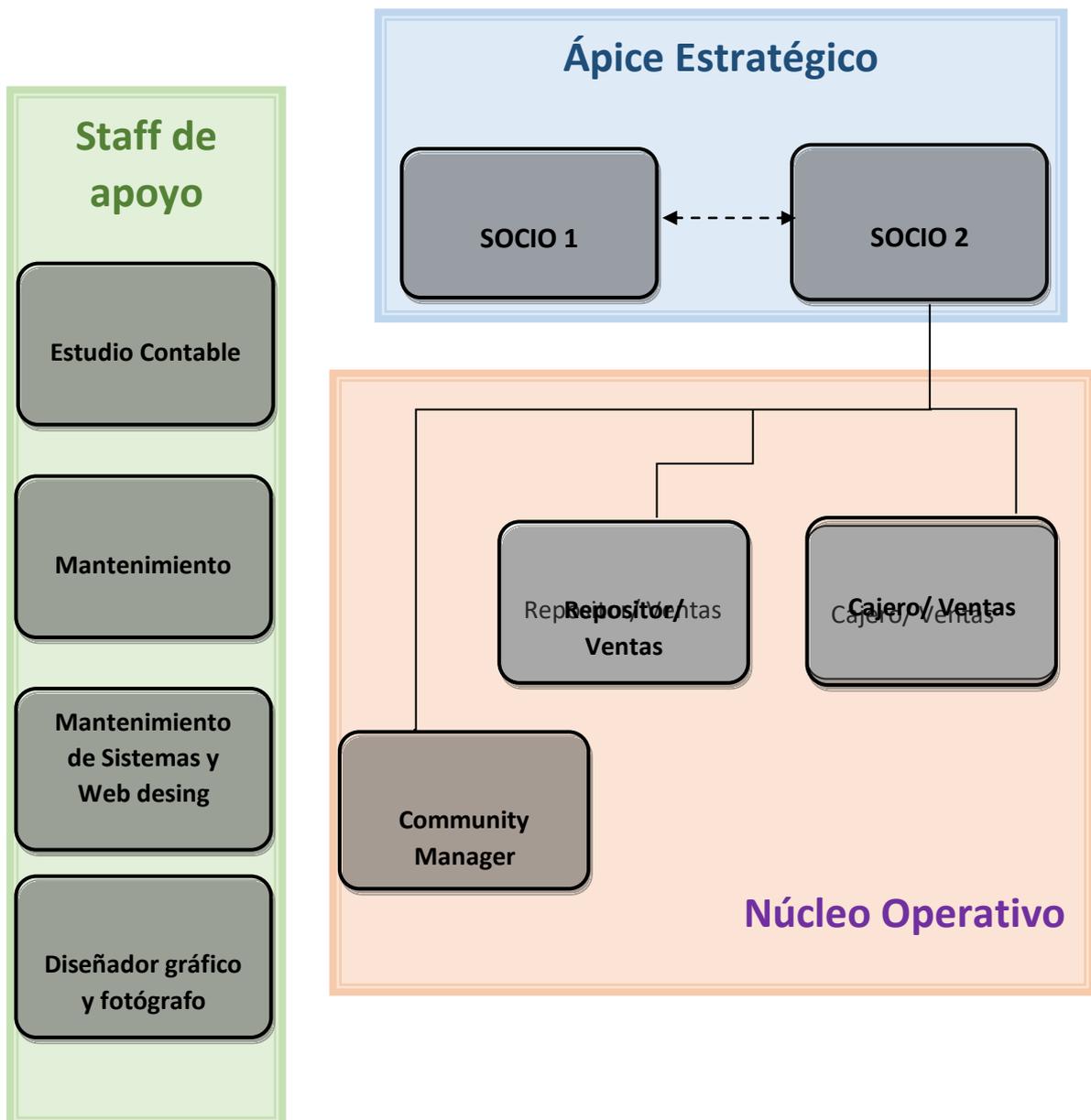
Estudio de diseño gráfico y fotografía

Encargados de colaborar con el community manager para el diseño de la publicidad, sus tareas se resumen en:

- Creación del contenido para publicidad web solicitada por el community manager.
- Sugerencias sobre el diseño y los colores de la publicidad.
- Toma de fotografías sobre el local, su inventario y las novedades en catalogo para las posteriores publicaciones en redes sociales.
- Colaboración con el diseño del sitio web y la aplicación de *Comic Excelsior*.
- Diseño y elaboración de los folletos y las bolsas sublimadas.

Los gastos destinados en este departamento se encuentran observados dentro del presupuesto de marketing bajo el concepto “gastos de diseño gráfico, fotografía y edición”, también se encuentran los gastos por Banners y marquesinas, bolsas sublimadas, folletos y tarjetas.

Organigrama

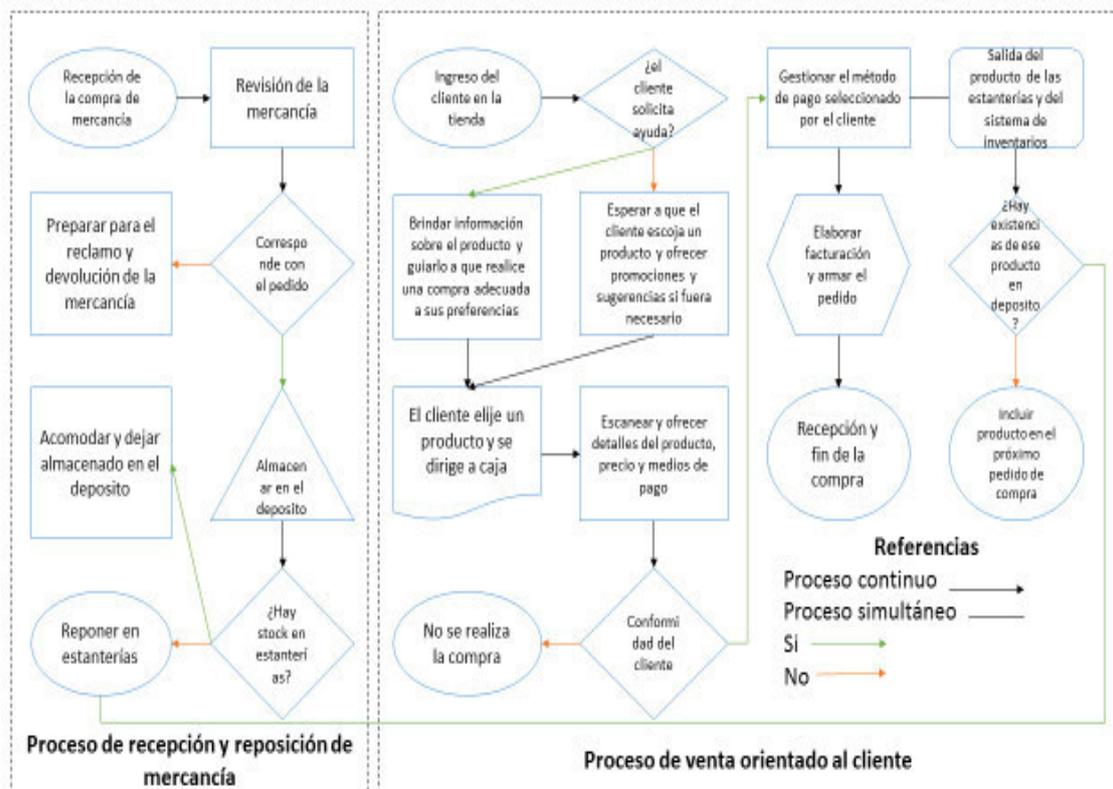


Estructura Organizacional de la empresa

Debido al bajo nivel de departamentalización, los amplios tramos de control, autoridad que se centra en dos personas y poco nivel de formalización el tipo de organización con la que se identifica *Excelsior Comics* es una organización simple. Este tipo de organización es flexible para la toma de decisiones y permite mayor facilidad a los cambios, dichas características son imprescindibles para una organización joven que incursiona en un mercado totalmente nuevo y que no tiene precedentes.

El organigrama de *Excelsior Comics* apuesta por un ajuste mutuo en el núcleo operativo que les permita a los empleados ser más flexibles en sus tareas diarias, pero existe también una supervisión directa de uno de los socios el cual desempeña todas sus funciones dentro de la tienda y se encarga del correcto funcionamiento de la misma siendo el único canal de decisiones para personal en fin de no provocar confusión o contiendas que podrían generarse si ambos socios tomaran y comunicaran decisiones diferentes. El socio 2 es el responsable íntegro del correcto funcionamiento de la tienda, tanto del núcleo operativo como del staff de apoyo, y funcionando como nexo directo con el socio 1 para cruzar todos los informes generados y consensuar las futuras decisiones de la tienda.

Flujograma



Layout y fachada

Estrategias de distribución

Para la generación del layout se tomó como referencia a los líderes del mercado, en especial El Club del Comic y La Revisteria, y se buscó dar un toque innovador y moderno a través de estanterías elípticas tipo isla escalonada lo que permiten visualizar el resto de estanterías junto con los estantes de pared. Otro aspecto que se considero es el flujo de clientes que se pretende atender, dando espacio a la libre circulación de 2 clientes a la vez. .

Otros aspectos que se toman en cuenta o son necesarios para el funcionamiento son:

- Una fachada que resulte atractiva para el cliente junto con una vidriera que debe mantenerse limpia y cristalina para dejar entrever el interior de la tienda y todo el material a disposición.
- Utilización de estanterías que recorren hasta el final de la del área comercial disponible para maximizar la rentabilidad por metro cuadrado poniendo una amplia variedad de ítems a la venta.
- Estanterías 360° que destacan con los productos de mayor valor y más destacable siendo la estantería a la entrada de la puerta la que debe contener el producto que llame la atención de curiosos y clientes.
- La iluminación, aromas y sonidos de fondo (música) deben estar cuidados al detalle haciendo especial énfasis en la iluminación por el tipo de producto a la venta.
- Paredes forradas con material ignífugo que cumple con la ordenanza municipal y resguarda a los clientes y el stock en caso de una calamidad.
- Una distribución que permite una rápida evacuación del local.

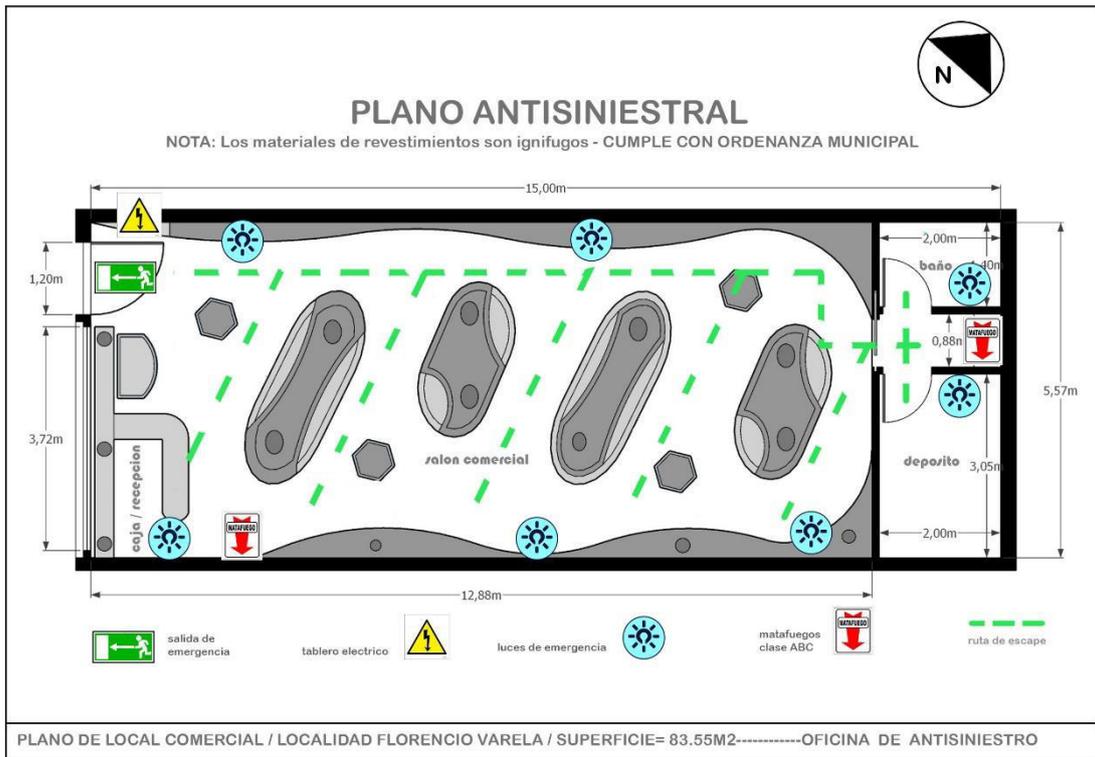


shutterstock.com • 7



Mobiliario potencial de la tienda.

Plano antisiniestro



Fachada de la tienda



Marco Normativo

Dentro del marco normativo es preciso divisarlo en al menos dos áreas:

- Marco impositivo: Relacionado con toda la normativa y presentaciones que debe realizar la empresa por estar bajo la razón social S.R.L. También los impuestos provinciales y municipales en los que la tienda incurre.
- Marco Legal: Comprende con todas las ordenanzas municipales, provinciales y nacionales que permiten a la tienda operar a diario.

Marco impositivo

Inscripción

La primera presentación previa a la inscripción de una S.R.L. es la que se encuentra bajo la Resolución General de la A.F.I.P. 2325 y dentro de la cual podemos determinar algunos aspectos imprescindibles a la hora de la inscripción:

- Socios: La cantidad mínima son 2 y la cantidad máxima son 50.
- Responsabilidad de los socios: Limitada al capital invertido, es decir al volumen de cuotas de capital que dispongan.
- Trámites personales previos: Cada socio debe realizar una declaración jurada de bienes personales explicando de donde surge el capital a invertir. Dicha presentación de bienes debe estar previamente aprobada por la UIF.
- Capital: Constituido por cuotas sociales.

Documentos impositivos para el correcto funcionamiento de la organización

Presentaciones anuales: La empresa deberá presentar anualmente los libros donde se refleje los movimientos contables. No se solicitan los libros societarios de una Sociedad Anónima a menos que exista un traspaso de cuotas sociales o la disolución de la empresa.

Presentaciones Mensuales AFIP: Constituido por la presentación de declaraciones juradas de IVA.

Presentaciones Anuales AFIP: Presentación de ganancias societarias, participación de los socios y libros de inventario y balance, incluyendo las amortizaciones del ejercicio, las deducciones, las donaciones, los beneficios a reserva legal y en caso de ocurrir el quebranto societario.

Presentaciones mensuales ARBA: Declaraciones juradas destinadas al fisco de la provincia de Buenos Aires donde se detalla el importe mensual facturado con la correspondiente alícuota del 3.5% sobre la base impositiva de la ganancia.

La presentación de todos estos informes y requerimientos son responsabilidad exclusiva del departamento contable, pudiendo solicitar la información necesaria para la confección de los mismo a través del sistema contable o solicitando información directa a los socios accionarios.

Leyes y normativas a considerar:

- Ley nacional N° 23.349 actualizada al decreto 280/97 sobre el Impuesto al Valor Agregado sus alcances y exenciones.
- Ley nacional N° 19.550 Sobre sociedades comerciales sus requerimientos y reglamentos.
- Ley nacional N° 20.628 Impuestos a las ganancias en especial énfasis en la tercera categoría sobre ganancias societarias sus alcances, su liquidación y las deducciones disponibles.
- Ley provincial N° 10.397 sobre los ingresos brutos a tributar por actividad, sus alcances, deducciones y exenciones.
- Ley nacional N° 25.413 competitividad mejor conocida como la ley de impuestos a los débitos y créditos sus alcances y deducciones, considerando especialmente que el crédito fiscal otorgado por los movimiento bancarios puede ser reutilizado para re-imputarlo y bajar la cuota de ganancias societarias.

Marco legal

Dentro de esta área se encuentran especificadas los reglamentos que se usaron a lo largo del trabajo y se tomaron en consideración a la hora de armar el lay out, el contrato de alquiler y los contratos del personal:

- Ordenanza municipal impositiva de Florencio Varela N° 8287/13 sobre los pagos de servicios generales y la habilitación del comercio y sus requerimientos.
- Convenio colectivo de trabajo N° 130/75 sobre empleados de comercio; su contratación, escala salarial, derechos y obligaciones.
- Ley nacional N° 20.744 sobre los contratos de trabajo completando los incisos y cuestiones faltantes en el convenio colectivo de trabajo.
- Ley nacional N° 26.994 Código civil y comercial de la nación sobre contratos de alquiler, los derechos y obligaciones sobre el inmueble y los libros contables necesarios del comercio.
- Ley nacional 22.415 Código aduanero sobre las importaciones de bienes y sus aranceles.

Riesgos críticos

Riesgos

El riesgo es una característica intrínseca del emprendimiento e incide directamente en el desempeño esperado. Tomando esto en consideración los siguientes puntos desarrollan algunos de los riesgos que podrían surgir antes y durante la ejecución del plan de negocios junto con ideas y planes para mitigar los daños que estos riesgos podrían generar y poder continuar con el normal desarrollo del plan estipulado.

Riesgos Internos y externos

Falta de financiamiento externo o interno: La constitución del capital inicial requiere de ambos en proporciones similares y es totalmente factible que se produzca una situación en donde el capital invertido sea insuficiente, bajo este supuesto tenemos dos situaciones; una donde los socios no llegan a cubrir su cuota necesaria, en este escenario se debería reevaluar las cuotas de capital a aportar por cada socio, bajo ningún supuesto ampliar el monto del préstamo solicitado debido a las altas tasas y los márgenes obtenidos en el análisis financiero. Pero la posibilidad que se presenta con más fuerza es la de incluir más socios al proyecto debido a la capacidad de Sociedad de Responsabilidad Limitada el límite se extiende hasta los 50, aunque de no encontrar socios que compartan las mismas metas y valores peligran la gobernabilidad corporativa y produce que el proceso de toma de decisiones sea más complejo, eso sin contar que las ganancias de cada ejercicio se dividirían entre una mayor cantidad de partes. El segundo escenario se presenta cuando no se logra obtener el préstamo bancario, para lo cual lo viable es recalcular las cuotas aportadas por los socios para ampliar su aporte inicial y en caso de no alcanzar el monto requerido la opción de buscar otros socios interesados vuelve a ser factible.

Ubicación y alquiler del inmueble: A lo largo del trabajo se hizo énfasis en la ubicación del inmueble y la accesibilidad del mismo, el hecho de que no exista a disposición un local como el descrito en una ubicación tan visible genera uno de los mayores problemas y la única solución es llevar a cabo el plan en otros lugares donde se concentren gran cantidad o aledaños al centro pero indudablemente se perdería visibilidad y un vasto número de clientes. Además, otro problema que se puede presentar es el vencimiento del contrato de alquiler y la no renovación lo que sería algo que genere un fuerte daño a la marca y a la visibilidad junto con los costos hundidos generados por la inversión en el inmueble, estos cambios y métodos de renovación y cancelación deben estar detallados en el contrato de alquiler para evitar una contingencia de esta índole.

Atractivo real de la tienda y su stock: Actualmente no existe una tienda de comics en Florencio Varela que marque un precedente para conocer cómo funciona el mercado dentro de este municipio, para ello un estudio de mercado de mayor complejidad es requerido, en la parte de segmentación de mercado se trató de establecer la cantidad de potenciales clientes que podrían existir en un mercado que está en auge pero no llega a ser suficiente para entender el total de la cuota de mercado que realmente existe. De esta manera un estudio de mercado con un muestro más amplio permitiría disminuir la incertidumbre a números con un mayor grado de certeza y también poner a disposición del cliente un catálogo de comics a su medida.

Relación con las distribuidoras: En el anexo N° 5 se puede apreciar que el mercado de las distribuidoras está oligopolizado, siendo controlado solo por 3 distribuidoras; cada una con un contenido diferente. Este panorama pondría en una mala posición la estrategia de tener el catálogo más completo de zona sur si es que se cortara la relación con alguna distribuidora, por lo que cada una de ellas es indispensable, para minimizar el riesgo de perder un proveedor lo recomendable es establecer relaciones saludables y generar una mayor cantidad de instancias de comunicación y relación aparte de la compradora y contacto de la distribuidora.

Desfasaje de los indicadores financieros: Los números que se utilizaron durante el análisis financiero se corresponden con los obtenidos y actualizados a agosto 2019 junto con las tasas de interés e indicadores económicos, un aspecto que se ha modificado drásticamente en 3 meses. A la fecha (noviembre 2019) los precios de los comics y manga han casi duplicado su valor, la tasa de inflación estimada para el próximo año ronda el 55% y la tasa de interés para

ahorros subió en promedio 5 puntos. Por otro lado tenemos el optimismo de las ventas al final del primer año comercial las cuales pueden llegar a estar algo infladas por el sesgo que genera las expectativas de explorar un mercado virgen utilizando un producto que se encuentra en auge como resultado el número obtenido se encuentra algo inflado en cuestiones de ratios de compra y clientes al final del primer año. Como resultado de esto se debe considerar que los números obtenidos por el informe financiero son altamente volátiles por cuestiones externas y los ratios de beneficios pueden estar inflados con el objetivo de sostener la rentabilidad del negocio ante un contexto desfavorable pero que de todas formas sirven como indicador del mercado a atacar. Para minimizar esta incertidumbre y tener números más aproximados a lo que se puede llegar a encontrar lo recomendable es actualizar los números a precios acérrimos a cuando se ejecute el proyecto y ajustar valores financieros de beneficio en base a un estudio de mercado minucioso donde exprese la demanda efectiva estimada y los ratios de compra reales para entender la viabilidad real del proyecto.

Contexto económico: Cuando se realizó el análisis PEST en 2018 los indicadores y el panorama no parecía muy prometedor, más cuando se habla de un producto que es de ocio y comparte espacio con otros productos que son más atractivos, a lo largo de 2019 estos indicadores socioeconómicos se han agudizado generando un marasmo económico en la República Argentina y afectado directamente a los nichos de mercado de la tienda e incluso a las variables financieras añadiendo un mayor grado de incertidumbre y volatilidad junto con unas tasas de interés que simplemente son un costo de oportunidad bastante alto y poco riesgoso. Lamentablemente en este aspecto no se puede influir y es un riesgo bastante grave que debe afrontar y evaluar muy de cerca antes de siquiera abrir la tienda ya que no solo la demanda se ve influida sino que además las políticas impositivas constantemente variables que cada vez ajustan los márgenes de ganancia y acrecientan la pared de costos de la tienda.

Salida del mercado

Barreras de salidas

Las barreras de salidas de este negocio son varias pero no se relacionan con el tipo de producto ya que este no caduca y se puede vender a través de otros canales, como internet, lo que liquidarlo puede ayudar a mitigar los costos de una salida del mercado.

- Alquiler e inmueble: Los costos para la remodelación del local automáticamente se trasladan como costos hundidos irre recuperables, en cuanto al alquiler se entiende que existe un contrato donde se estipula alguna cláusula que aprecie una salida del mismo en la cual seguramente se pueda llegar a un acuerdo monetario que beneficie a ambas partes.
- Marketing: Toda la estrategia de marketing pasaría a ser un costo perdido quedando como posibilidad vender los dominios web y de redes sociales a terceros para recuperar algo de lo invertido.
- Préstamo bancario: La barrera de salida más consolidada porque representa una obligación mensual con un costo monetario alto que puede ser difícil de afrontar por parte de los socios. La venta del stock restante puede ayudar a afrontar la deuda generada por el stock.

- Legislación laboral y normativa para quebrantos: El proceso para presentar la quiebra o extinción de la sociedad suele extenderse por algunos meses hasta que este sea aprobado y es necesario hacer varias presentaciones que representan otro costo ya que esto es llevado a cabo por el estudio contable. Ante esta situación se debe comunicar de manera oportuna y transparente a los empleados y a los stakeholders sobre la situación de la empresa y respetar todos los puntos en la ley de contrato laboral respetando todas las garantías del personal.

Estrategia de salida

Como se expresó en el punto de barreras de salida se busca que el proceso de salida del mercado sea transparente y limpia sin afectar a los stakeholders, en especial a los clientes, a fin de mantener una relación profesional y amistosa en caso de volver a ingresar en el mercado en algún futuro. Cumplir con todas las obligaciones legales y contractuales preestablecidas, como la devolución del local o la presentación de quebranto o extinción de la sociedad. Finalmente confeccionar un plan comunicacional para informar el cierre de la tienda y el fin de sus actividades.

Conclusiones

A lo largo de este trabajo se buscó establecer los lineamientos para la apertura de *Excelsior Comics*, una tienda dedicada a la venta de comics, manga y merchandising, una tienda que no tiene precedentes en el municipio de Florencio Varela lo que representa una excelente oportunidad. Si consideramos los indicadores mundiales el producto se encuentra en auge debido a la gran cantidad de películas y series que se basan en ellos algo de lo que Argentina no está exento y esto se puede ver reflejado en las principales tiendas del país que se encuentran en etapa de expansión, como el caso de La Revisteria, o cuyos dueños explican el efecto positivo en sus ventas. Ahora si entramos en la escena local no es solo que no existe una tienda de comics en Florencio Varela sino que no existe una tienda de comics en GBA sur que tenga la investidura de alguna de las tiendas disponibles en Ciudad de Buenos Aires por lo que un ingreso en el mercado de una tienda tan completa rompe el mercado y absorbe la cuota de mercado, la cual según los indicadores obtenidos en la segmentación y solo considerando tres partidos municipales es bastante amplia.

Todas estas cuestiones representan una excelente oportunidad para el ingreso de una tienda de esta envergadura, en este caso *Excelsior Comics*, que busca dar una propuesta nueva e innovadora a los cliente a través de un plan de marketing cuyo objetivo es brindar una experiencia única al cliente, añadiendo valor a la marca y el producto, alcanzado una base de cliente fidelizados amplia que puedan sustentar los costos de la empresa.

Si vamos al apartado financiero encontramos que los indicadores son favorables y que el proyecto resulta viable con un valor actual neto de \$ 1.253.780,48 (sin contar valor residual) con una tasa interna de retorno de 112% lo que es casi el doble del costo de oportunidad actual que es una tasa de interés del 60% y con un punto de equilibrio que se ubica, según lo estimado, a mediados del año siendo el mayor costo el CMV y que se podría apaciguar con cheques con plazos de pagos a 90 o 180 días. Sin embargo la inversión inicial es de \$ 1.325.000 lo que se puede considerar como una barrera de entrada ya que no es tan fácil acceder a un préstamo bancario y se buscó opciones para mitigar esta situación.

En cuanto a los aspectos negativos existen varios; desde no conocer la demanda real de la zona hasta los problemas macroeconómicos que reducen el poder de compra de los posibles clientes y acortan la demanda efectiva. En el caso de la demanda con un estudio de mercado exhaustivo se puede reducir la incertidumbre pero en cuanto a los indicadores macroeconómicos estos están fuera de los alcances de la tienda aunque con el cambio del gobierno de turno estos indicadores podrían mejorar lo que fortalecería la posición de oportunidad de negocio que representa la tienda.

Otro aspecto a considerar es el optimismo que existe a lo largo del informe financiero con números que pueden ser difícil de alcanzar, énfasis en la segunda mitad del ejercicio comercial del primer año, pero estos números toman forma por una cuestión de aplicar una inflación del 40% y considerando que la tasa de interés para un plazo fijo se encuentra en torno al 60%, lo que otorgaría una ganancia de \$795.000 sobre el capital inicial (sin riesgo y la cifra no está capitalizada), este escenario macroeconómico es la barrera de entrada que imposibilita llevar a cabo un proyecto como este hoy en día, junto con la caída del poder adquisitivo de la clase media donde se encuentra la mayoría de nicho de mercado de la tienda.

Considerando todos estos aspectos, y de manera personal, tengo la convicción de que el plan de negocios es viable aunque se entiende que no es una inversión convencional pero la oportunidad que ofrece un mercado virgen con un producto que se encuentra en auge impulsado por algo que se pensó que era moda y paso a ser tendencia, como es el cine de superhéroes y sus respectivas series. *Excelsior comics* es cuanto menos atractiva para los inversionistas dentro de un escenario macroeconómico estable.

Bibliografía

Argentina: Economía y política, Santandertrade, S.F. Recuperado el 24/10/2018 de: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/argentina/politica-y-economia>

Continúa el deterioro de la situación argentina económica, Guido Sack y pablo Mira (2018), Madrid, recuperado de: http://www.econolatin.com/coyuntura/pdf/argentina/Informe_economia_argentina_septiembre_2018.pdf

Índice de GINI, Banco mundial, 2018. Recuperado el 24/11/2018 de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?locations=AR>

Economía de Argentina, En Wikipedia, S.f. Recuperado el 24 de Noviembre de 2018 de: https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Argentina

Mejora la Tasa de Alfabetización en Argentina, En datosmacro.com, S.f. Recuperado el 24 de noviembre de 2018 de: <https://datosmacro.expansion.com/demografia/tasa-alfabetizacion/argentina>

Tecnopolis y el desafío de la ciencia nacional, Soledad Guarnaccia, 2013. Recuperado el 15 de octubre de 2018 de: <http://www.telam.com.ar/notas/201307/25861-tecnopolis-y-el-desafio-de-una-ciencia-nacional.html>

El software argentino alcanza exportaciones record en 2017, pero hay incertidumbre y puestos a cubrir, Editorial La Nación, 2018. Recuperado el 15 de octubre de 2018 de: <https://www.lanacion.com.ar/2128233-el-software-argentino-alcanzo-exportaciones-record-en-2017-pero-hay-incertidumbre-y-puestos-sin-cubrir>

Sistema educativo en Argentina, En Wikipedia, S.f. Recuperado el 15 de octubre de 2018 en: https://es.wikipedia.org/wiki/Sistema_educativo_de_Argentina

El éxito de MercadoLibre, el EBay de América Latina, En El Financiero, 2015. Recuperado el 24 de noviembre de 2018 en: <http://www.elfinanciero.com.mx/financiar-times/detras-del-boom-del-e-commerce-en-la-region>

Estudio de Mercado Comic en Argentina, Oficina comercial de Buenos Aires y Mendoza, 2014. Recuperado en: https://www.prochile.gob.cl/wp-content/files_mf/1424887762PMS_Argentina_Narrativa_Grafica_2014.pdf

Comic book store business plan, Financial Resources, S.f. Recuperado en: http://www.thefinanceresource.com/free_business_plans/free_comic_book_store_business_plan.aspx

Plan de negocios *Comics Bang!*, Giada Reina Strehl (Enero 2015, Santiago de Chile).

Resolución General conjunta AFIP N°2325/2007, S.f. Recuperado el 25 de noviembre de 2018 de: http://biblioteca.afip.gob.ar/dcp/REAG01002325_2007_10_22

PIRÁMIDE SALARIAL: CUÁNTO SE DEBE GANAR PARA SER UN "CLASE MEDIA" Y POR QUÉ SE FRENÓ LA MOVILIDAD ASCENDENTE, S.f. Recuperado el 14 de noviembre de 2018 en: <http://www.consultoraw.com.ar/press/pir%C3%A1mide-salarial-cu%C3%A1nto-se-debe-ganar-para-ser-un-clase-media-y-por-qu%C3%A9-se-fren%C3%B3-la-movilidad-0>

La fotografía en la revista *Caras y Caretas* en Argentina (1898-1939): innovaciones técnicas, profesionalización e imágenes de actualidad, Cora Gamarnik, Buenos Aires 2018.

¿¡Que qué es un muñeco Funko Pop!? Anda entra, aquí te lo cuento, Aitor90sga (23 de febrero de 2017). Recuperado el 13 de noviembre de 2019: <https://funkolandia.com/blog/que-es-un-muneco-funko-pop/>

Gestión del capital circulante y rentabilidad en pymes, Jose Antonio Pérez Mendez, Olga Castro Pérez y Beatriz Garcia Cornejo (Septiembre 2009, Universidad de Oviedo). Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: https://accid.org/wp-content/uploads/2018/10/Gestion_del_capital_circulante_1.pdf

Tema 5: Análisis de liquidez y solvencia, Luisa Gallen y Amparo Ruiz, S.f. Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: http://ocw.uv.es/ciencias-sociales-y-juridicas/analisis-contable/tema_5.pdf

Ley de sociedades comerciales: Ley Nº 19.550, S.f. Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic3_arg_ley19550.pdf

Segmentación de mercados, Miguel Ángel Zapata (22 de agosto de 2005). Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: <https://www.monografias.com/trabajos26/segmentacion-mercados/segmentacion-mercados.shtml>

Proyecto estilo de vida más saludable: Informe final, Instituto Argentino para el desarrollo sustentable (enero de 2013). Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: <http://www.iadsargentina.org/pdf/Informe%20Final%20FLORENCIO%20VARELA.pdf>

Situación educativa de la población de Buenos Aires. Censo 2010 (enero de 2014) recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: https://www.estadisticaciudad.gob.ar/eyc/wp-content/uploads/2015/04/ir_2014_632.pdf

Marketing de contenidos: qué es y cómo aplicarlo a tu estrategia global, Inboundcycle, S.f. Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/bid/172516/que-es-el-marketing-de-contenidos>

Diferencias entre SEO y SEM, Idento, S.f. Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: <https://www.idento.es/blog/sem/diferencias-entre-seo-y-sem/>

Psicología de la forma de los diseños de los logos, Luiggi Santa Maria (5 de abril de 2016). Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: <http://www.staffcreativa.pe/blog/psicologia-formas-disenos-de-logos/>

Como escoger el color de su logo, Anna Kuznetsova (26 de diciembre de 2018). Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: <https://www.logaster.com.es/blog/choose-logo-color/>

Que es SEO y cómo funciona el posicionamiento web? (julio de 2019). Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: <https://www.webstrategy.com.ar/que-es-seo>

Conociendo a: Toni Torres del Club del Comic, Nerks Show (4 de marzo de 2018) (archivo de video). Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de:
<https://www.youtube.com/watch?v=pJj8F-60MGg>

Tributos vigentes en la republica argentina a nivel nacional, Direccion nacional de investigaciones y análisis fiscal (30 de septiembre de 2018). Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de: https://www.economia.gob.ar/sip/dniaf/tributos_vigentes.pdf

El tamaño y la estructura de la organización: Un estudio teórico y empírico del enfoque contingente, Gerardo J. Zapata Rotundo (30 de mayo de 2015, España).

ANEXOS

Anexo N°1: Devengamiento del préstamo

La amortización del préstamo está basado en el sistema de cuotas fijas, conocido como sistema francés, a una tasa de interés del 130% y compuesto por 24 cuotas con un valor similar entre ellas.

Mes	Valor cuota	Capital	Interés	Saldo
1	\$ 90.227,74	\$ 7.276,88	\$ 82.950,86	\$ 742723,12
2	\$ 87.866,70	\$ 8.507,24	\$ 79.359,46	\$ 734215,88
3	\$ 90.175,48	\$ 8.970,36	\$ 81.205,12	\$ 725245,52
4	\$ 90.175,48	\$ 9.962,49	\$ 80.212,99	\$ 715283,03
5	\$ 85.807,39	\$ 12.054,44	\$ 73.752,95	\$ 703228,59
6	\$ 90.048,70	\$ 12.270,81	\$ 77.777,89	\$ 690957,78
7	\$ 87.979,39	\$ 14.151,02	\$ 73.828,37	\$ 676806,76
8	\$ 89.979,16	\$ 15.123,56	\$ 74.855,60	\$ 661683,20
9	\$ 88.051,18	\$ 17.350,78	\$ 70.700,40	\$ 644332,42
10	\$ 89.901,79	\$ 18.637,89	\$ 71.263,90	\$ 625694,53
11	\$ 89.901,79	\$ 20.699,26	\$ 69.202,53	\$ 604995,27
12	\$ 88.215,12	\$ 23.571,79	\$ 64.643,33	\$ 581423,48
13	\$ 89.811,70	\$ 25.505,60	\$ 64.306,10	\$ 555917,88
14	\$ 88.308,02	\$ 28.908,58	\$ 59.399,44	\$ 527009,30
15	\$ 89.712,62	\$ 31.424,79	\$ 58.287,83	\$ 495584,51
16	\$ 89.712,62	\$ 34.900,41	\$ 54.812,21	\$ 460684,10
17	\$ 86.158,81	\$ 40.374,35	\$ 45.784,46	\$ 420309,75
18	\$ 89.369,46	\$ 42.882,72	\$ 46.486,74	\$ 377427,03
19	\$ 88.406,66	\$ 48.078,84	\$ 40.327,82	\$ 329348,19
20	\$ 89.246,64	\$ 52.820,35	\$ 36.426,29	\$ 276527,84
21	\$ 88.533,34	\$ 58.986,53	\$ 29.546,81	\$ 217541,31
22	\$ 89.113,84	\$ 65.053,52	\$ 24.060,32	\$ 152487,79
23	\$ 89.113,84	\$ 72.248,52	\$ 16.865,32	\$ 80239,27
24	\$ 88.812,78	\$ 80.239,27	\$ 8.573,51	\$ 0,00
TOTALES	\$2.134.630,25	\$750.000,00	\$1.384.630,25	-

Entorno Político

El entorno político de la República Argentina tiene como centro el actual desempeño del presidente Mauricio Macri cuyas políticas están centradas en el fin de cepo cambiario; dejando flotar libre el dólar, una mayor apertura a las importaciones, Déficit cero, drástica reducción de todos los subsidios, fomentar el ahorro extranjero e interno a través del incremento de las tasas de intereses y bonos con un alto rendimiento. El principal objetivo de tales políticas fueron la atracción de capitales extranjeros para la inversión y financiamiento del capital en Pymes, no obstante, sus políticas económicas y presupuestarias no han logrado captar la confiabilidad de los capitales extranjeros teniendo que recurrir al endeudamiento externo y a la licuación de reservas nacionales para sostener el modelo económico. El objetivo político para el próximo año es el déficit cero junto con un paquete de políticas discutidas en conjunto con el FMI para obtener el préstamo monetario de este ente extranjero. (Argentina: económica y política, S.f.)

Entorno Económico

Argentina es caracterizado por periodos cíclicos económicos en donde podemos encontrar claramente periodos de crecimiento, alta inflación, estanflación, estabilidad, default y todo transcurre en periodos que apenas abarcan décadas como consecuencia la economía Argentina nunca muestra señales de crecimiento real (Economía de Argentina, S.f.) Esta situación es debido a que la mayoría de las empresas apuesta solo a dejar de producir en periodos de crisis o reducir la oferta y en periodos de bienestar económico se limitan a la utilización de la capacidad ociosa sin realizar una verdadera inversión. La mayor consecuencia termina por ser la alta volatilidad y riesgo que se siente en el mercado argentino que termina por doblegar la intención de inversión tanto interna como de capitales extranjeros. (Argentina: económica y política, S.f.)

El periodo macroeconómico actual ha traído un importante cambio en las estrategias económicas llevadas a cabo por el gobierno kirchnerista hace tan solo 3 años atrás. El resultado fue elevar la volatilidad del mercado, marcando una clara grieta en cuanto a dos paradigmas económicos totalmente diferentes que conviven en la incertidumbre de un país que no ha recuperado de su peor crisis y cuyo fantasma asola de cerca cada decisión de inversión tomada. No obstante el mercado argentino se ha ido estancando desde 2012 y esa caída se agudizó abruptamente durante el 2018 y estos son algunos puntos que consideran Zack y Mira (2018) en su análisis de mercado argentino actual;

- Pérdida poder adquisitivo, producto de la caída del salario real principalmente debido a la fuerte devaluación sufrida durante el años 2018.
- Recorte de subsidios, tanto en impuestos generales como en jubilaciones y beneficiarios del estado.
- Retracción en las ventas minoristas en supermercados y shoppings. Un efecto que se intensificó durante los últimos meses a causa de la pérdida de salario real.

- Menor oferta de financiamiento (reducción de cuotas). La alta volatilidad del dólar junto con la inflación que se estima en un 42% en 2018 generó que la mayoría de tarjetas retiren las cuotas sin interés.
- Alza en tasas de interés (créditos personales, prendarios y el gasto con tarjeta). Otro aspecto negativo debido a la alta inflación, la volatilidad y el riesgo la banca actualizó los intereses a niveles exorbitantes.
- Eliminación de las DJAI y mayor facilidad para importar. Un aspecto positivo para este negocio ya que permite estar a la vanguardia en relación con los arcos argumentales generados en las principales casas de ideas.
- Dólar paralelo y oficial fluctúan casi al mismo precio. Esto permite comprar los stocks y venderlos a precios acordes.

Entorno Social

Argentina es una de las economías emergentes que más ha resonado en el mundo durante los últimos años. Con una herencia de un fuerte endeudamiento durante el gobierno militar pasando por una etapa de “mano invisible” que dejó a más del 50% de la población en la pobreza con un índice de GINI que llegó a tocar el 0.54% Argentina ha logrado bajar estos porcentajes a promedios más aceptables bajando casi a la mitad al índice de personas bajo la pobreza y un descenso 0.12% en el promedio de GINI (Banco Mundial, 2018). No obstante la desigualdad en materia de ingresos y en personas bajo la línea de pobreza sigue siendo alarmantes.

A nivel educativo Argentina se ubica como uno de los mejores de la región, solo detrás de Cuba, con una alta tasa de alfabetización y acceso a estudios superiores de manera gratuita (UNESCO, 2015). No obstante, el principal problema es la deserción escolar que llega a presentar Tasas de deserción del 80% en las universidades públicas.

Entorno Tecnológico

Durante los últimos años el país estuvo volcándose a las nuevas tecnologías y a los cambios drásticos que estas generan. Un pináculo de la vanguardia tecnológica es Tecnopolis que ofrece un vistazo de cerca a las propuestas de los emprendedores y a las apuestas tecnológicas que se van a implementar en un futuro cercano (Guarnaccia, 2013). Otro punto importante es la cantidad de desarrolladores de software que existen en el país que comienza a posicionar el país como uno de los mayores exportadores de software. A todo esto no se debe olvidar el estandarte de E-commerce y una de las empresas que más fuerte cotiza en el mercado internacional MercadoLibre una empresa que abarca toda la región y que se encuentra a la par de sitios como Ebay y Alibaba (La nación, 2018).

Preguntas

1_ ¿En qué partido municipal vives?

- a) Florencio Varela
- b) Berazategui
- c) Quilmes
- d) Otro (especifique)

2_ ¿Qué edad tienes?

- a) 14 Años o menos
- b) Entre 15 y 25 años
- c) Entre 26 y 40 años
- d) Más de 40 años

3_ ¿Lees comics o manga?

- a) Semanalmente
- b) Mensualmente
- c) Muy de vez en cuando
- d) No, pero me gustaría

4_ Respecto a una tienda de Comics ¿Por qué razón irías?

- a) Para comprar
- b) Para conocer novedades y/o Hojear solamente
- c) Para recibir orientación o consejos de los vendedores
- d) No, no ira

5_ Independientemente de la respuesta anterior, ¿Qué cosas creen que te motivan para ir a una tienda?

- a) Publicidad digital, especialmente en redes sociales
- b) Fachada y publicidad en vía publica
- c) Recomendación de amigos y conocidos
- d) Buenas calificaciones de usuarios
- e) Ubicación

6_ Independientemente de la respuesta anterior, ¿Qué aspectos te motivan para ir a la misma tienda?

- a) Buena atención y predisposición del personal
- b) Precios bajos
- c) Amplia disponibilidad de productos
- d) Servicios y/o productos de calidad
- e) Gratificaciones y rebajas por ser cliente habitual

7_ ¿Compras regularmente comics?

- a) Una vez a la semana
- b) Una vez al mes
- c) Solo en ocasiones especiales o como obsequios
- d) Nunca

8_ ¿Cuánto gastas en comics o cuanto estarías dispuesto a gastar mensualmente en ellos?

- a) Menos de 500 pesos
- b) Entre 500 y 1500 pesos
- c) Entre 1500 y 3000 pesos
- d) Más de 3000 pesos

9_ Durante el último mes ¿Has visto alguna película o serie relacionada con el universo del comic/manga?

- a) Si
- b) No

10_ ¿Utilizas aplicaciones que dispongan de registros de puntos, billetera virtual o realicen pagos QR?

- a) Si
- b) No

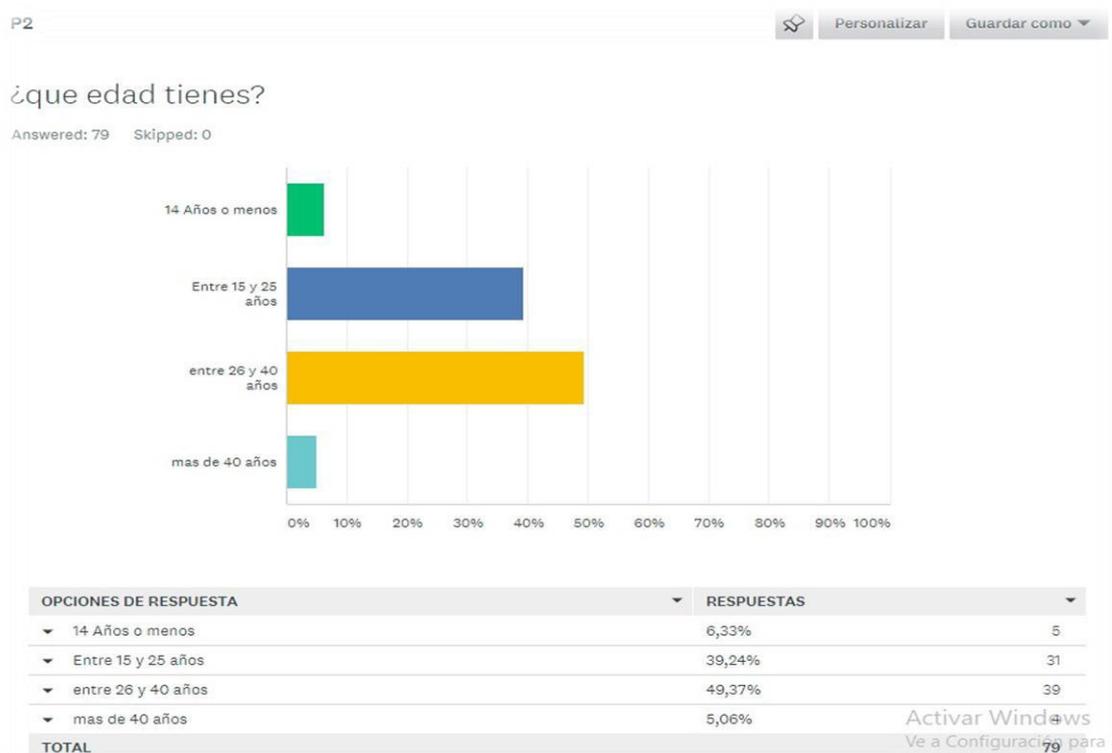
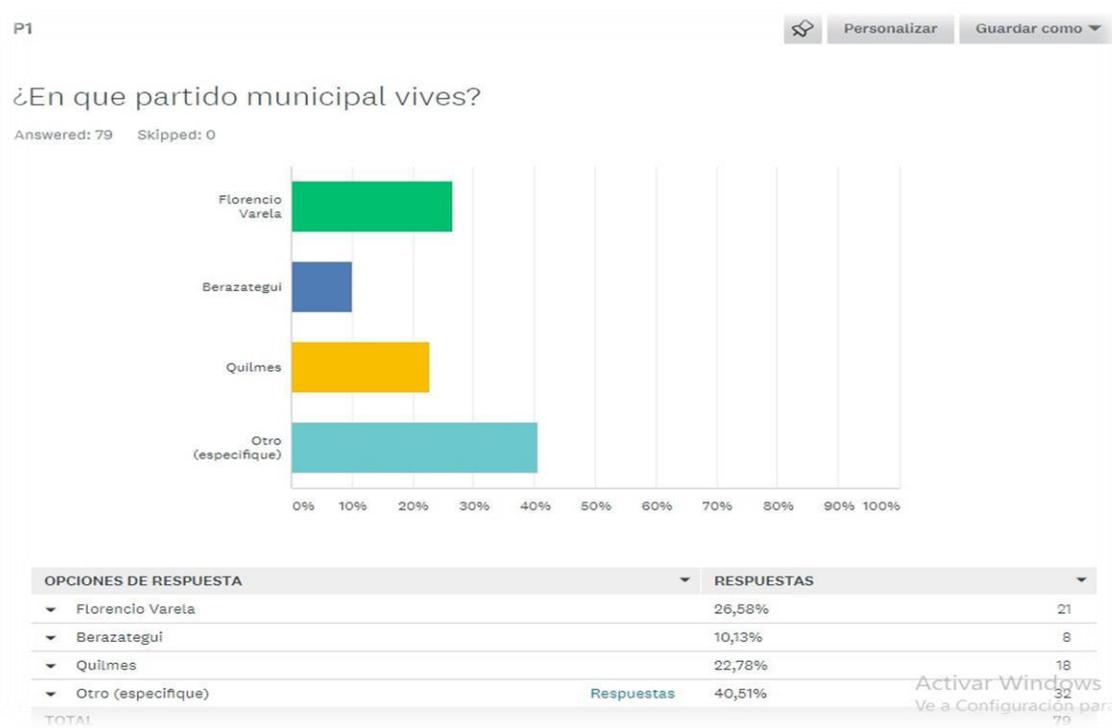
Propósito de la encuesta

El desarrollo de la encuesta se basa principalmente en la falta de información sobre el mercado target. Se basa en 10 preguntas, que es el límite que ofrece SurveyMonkey.com para cuentas gratis, en las cuales se busca abarcar un abanico de posibilidades que permitan segmentar el mercado, conocer si de verdad existe un interés, los hábitos de consumo que tienen los potenciales clientes, cuáles son sus motivaciones para comprar en una tienda y cuales para ser consumidores habituales de la misma. La encuesta busca determinar municipio de procedencia y edad para definir cómo funciona el producto en los diferentes estratos y que buscan de una tienda de comic. Las ultimas preguntas buscan conocer si el público conoce del universo de las novelas grafica a través de otras plataformas de entretenimiento y si es que

utilizan aplicaciones que estén familiarizadas con el escaneo a través de la cámara para poder establecer una mecánica similar en la futura app de la tienda.

La encuesta, como se nombró previamente, fue desarrollada en SurveyMonkey.com con las limitaciones de la plataforma en cuentas gratis y se compartió a través de las diferentes redes sociales. A la fecha de realizado este informe han participado un total de 79 personas, principalmente de zona sur.

Resultados

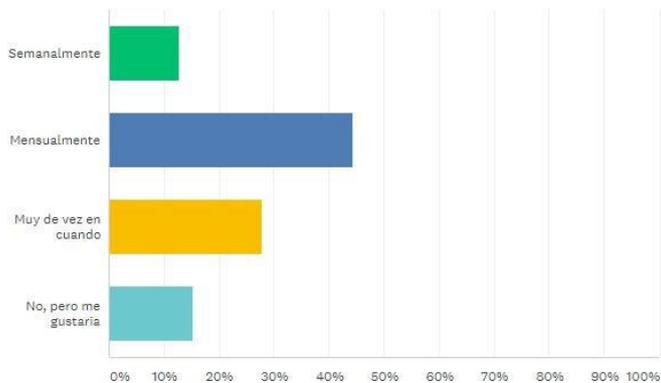


P3

Personalizar Guardar como ▾

¿lee cómics o Manga?

Answered: 79 Skipped: 0



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▾ Semanalmente	12,66% 10
▾ Mensualmente	44,30% 35
▾ Muy de vez en cuando	27,85% 22
▾ No, pero me gustaría	15,19% 12
TOTAL	79

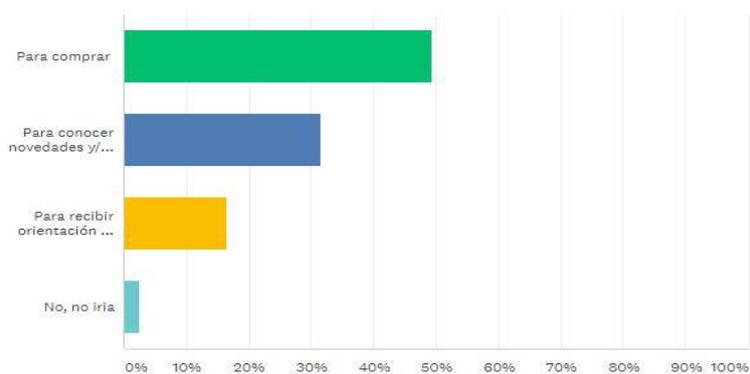
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

P4

Personalizar Guardar como ▾

Respecto a una tienda de Cómics, ¿Por qué razón irías?

Answered: 79 Skipped: 0



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▾ Para comprar	49,37% 39
▾ Para conocer novedades y/o Hojear solamente	31,65% 25
▾ Para recibir orientación o consejos de los vendedores	16,46% 13
▾ No, no iría	2,53% 1
TOTAL	79

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

P5

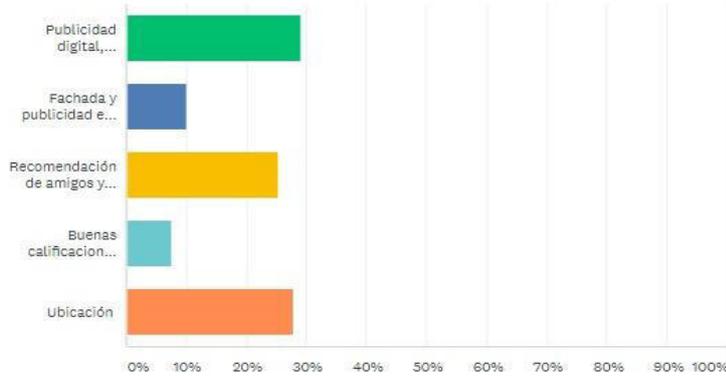


Personalizar

Guardar como ▾

Independientemente de la respuesta anterior, ¿Qué cosas creen que te motivan para visitar una tienda?

Answered: 79 Skipped: 0



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Publicidad digital, especialmente en redes sociales	29,11% 23
Fachada y publicidad en vía pública	10,13% 8
Recomendación de amigos y conocidos	25,32% 20
Buenas calificaciones de usuarios	7,59% 6
Ubicación	27,85% 22
TOTAL	79

ActivaWin

P6

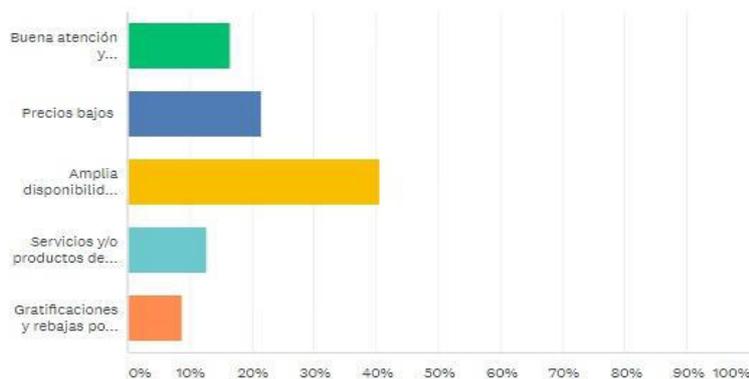


Personalizar

Guardar como ▾

Independientemente de la respuesta anterior, ¿Qué aspectos te motivan para que realices compras en una misma tienda?

Answered: 79 Skipped: 0



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Buena atención y predisposición del personal	16,46% 13
Precios bajos	21,52% 17
Amplia disponibilidad de productos	40,51% 32
Servicios y/o productos de calidad	12,66% 10
Gratificaciones y rebajas por ser cliente habitual	8,86% 7
TOTAL	79

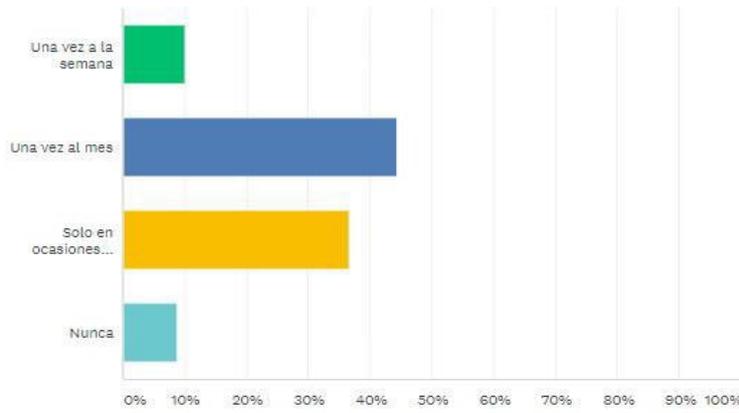
ActivaWin

P7

Personalizar Guardar como

¿Compras regularmente cómics?

Answered: 79 Skipped: 0



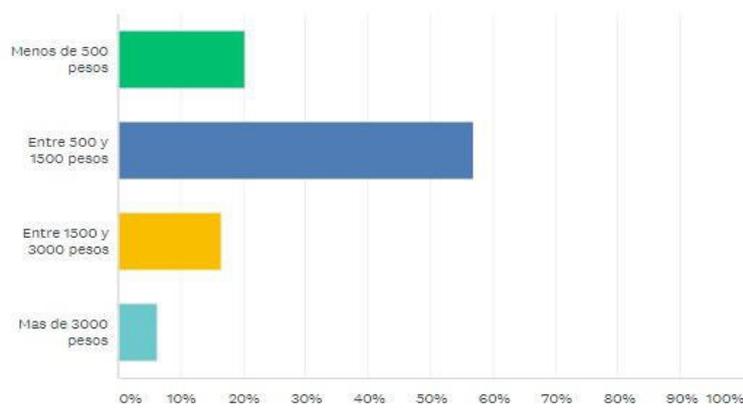
OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Una vez a la semana	10,13% 8
Una vez al mes	44,30% 35
Solo en ocasiones especiales o como obsequios	36,71% 29
Nunca	8,86% 7
TOTAL	79

P8

Personalizar Guardar como

¿Cuanto gastas en cómics o cuanto estarías dispuesto gastar mensualmente en ellos?

Answered: 79 Skipped: 0



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Menos de 500 pesos	20,25% 16
Entre 500 y 1500 pesos	56,96% 45
Entre 1500 y 3000 pesos	16,46% 13
Mas de 3000 pesos	6,33% 5
TOTAL	79

Activar Wind

P9

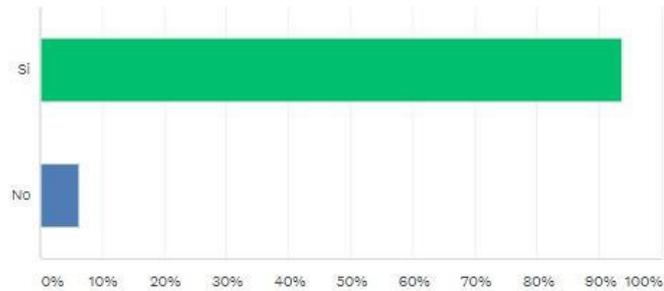


Personalizar

Guardar como ▼

Durante el último mes ¿Has visto alguna película o serie relacionada al universo del cómic/Manga?

Answered: 79 Skipped: 0



OPCIONES DE RESPUESTA

RESPUESTAS

▼ Si

93,67%

74

▼ No

6,33%

5

TOTAL

79

P10

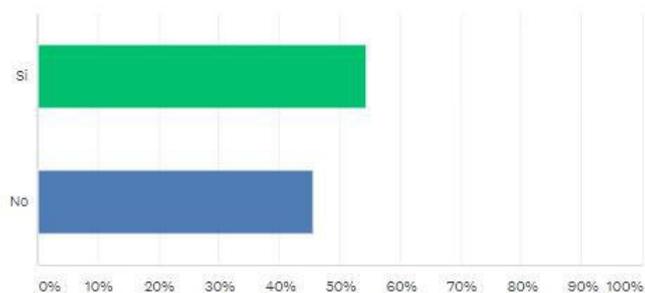


Personalizar

Guardar como ▼

¿Utilizas aplicaciones que dispongas registros de puntos, billetera virtual o realicen pagos QR?

Answered: 79 Skipped: 0



OPCIONES DE RESPUESTA

RESPUESTAS

▼ Si

54,43%

43

▼ No

45,57%

36

TOTAL

79

preguntas (hasta 25 años) 36 personas																			TOTALES																			
1_ ¿En qué partido municipal vives?																																						
a) Florencio Varela			1						1			1			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14			
b) Berazategui	1																																			2		
c) Quilmes		1																																		6		
E) Zona sur				1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11		
d) Otro (Otras zonas)	1																																			3		
2_ ¿Qué edad tienes?																																						
a) 14 Años o menos		1																																		5		
b) Entre 15 y 25 años	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	31		
c) Entre 26 y 40 años																																					0	
d) Más de 40 años																																					0	
3_ ¿Lees comics o manga?																																						
a) Semanalmente																																				5		
b) Mensualmente	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	21		
c) Muy de vez en cuando																																					6	
d) No, pero me gustaría																																					4	
4_ Respecto a una tienda de Comics ¿Por qué razón irías?																																						
a) Para comprar																																				21		
b) Para conocer novedades y/o	1	1	1																																	11		
c) Para recibir orientación o																																					3	
d) No, no ira	1	1																																			1	
5_ Independientemente de la respuesta anterior, ¿Qué cosas creen que te motivan para ir a una tienda?																																						
a) Publicidad digital,	1	1	1	1																																11		
b) Fachada y publicidad en vía																																					2	
c) Recomendación de amigos y																																					9	
d) Buenas calificaciones de																																					4	
e) Ubicación																																					10	
6_ Independientemente de la respuesta anterior, ¿Qué aspectos te motivan para ir a la misma tienda?																																						
a) Buena atención y																																					5	
b) Precios bajos	1																																				7	
c) Amplia disponibilidad de																																					16	
d) Servicios y/o productos de																																					2	
e) Gratificaciones y rebajas por	1																																				6	
7_ ¿Compras regularmente comics?																																						
a) Una vez a la semana																																					6	
b) Una vez al mes	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19		
c) Solo en ocasiones especiales o																																					10	
d) Nunca																																					1	
8_ ¿Cuánto gastas en comics o cuanto estarías dispuesto a gastar mensualmente en ellos?																																						
a) Menos de 500 pesos	1																																				6	
b) Entre 500 y 1500 pesos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	22		
c) Entre 1500 y 3000 pesos																																						4
d) Más de 3000 pesos																																						4
9_ Durante el último mes ¿Has visto alguna película o seria relacionada con el universo del comic/manga?																																						
a) Si	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	34		
b) No																																					2	
10_ ¿Utilizas aplicaciones que dispongan de registros de puntos, billetera virtual o realicen pagos QR?																																						
a) Si	1																																				15	
b) No	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	21		

preguntas (mas de 25 años) 43 personas																				TOTALES
1_ ¿En qué partido municipal vives?																				
a) Florencio Varela																				8
b) Berazategui																				5
c) Quilmes	1	1	1	1	1															12
E) Zona sur																				12
d) Otro (Otras zonas)																				6
2_ ¿Qué edad tienes?																				
a) 14 Años o menos																				0
b) Entre 15 y 25 años																				0
c) Entre 26 y 40 años	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	39
d) Más de 40 años																				4
3_ ¿Lees comics o manga?																				
a) Semanalmente																				5
b) Mensualmente																				14
c) Muy de vez en cuando	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
d) No, pero me gustaría	1																			8
4_ Respecto a una tienda de Comics ¿Por qué razón irías?																				
a) Para comprar																				18
b) Para conocer novedades y/o Hojear solamente	1	1	1																	14
c) Para recibir orientación o consejos de los vendedores																				10
d) No, no ira																				1
5_ Independientemente de la respuesta anterior, ¿Qué cosas creen que te motivan para ir a una tienda?																				
a) Publicidad digital, especialmente en redes	1	1	1	1	1	1														12
b) Fachada y publicidad en vía																				6
c) Recomendación de amigos																				11
d) Buenas calificaciones de																				2
e) Ubicación																				12
6_ Independientemente de la respuesta anterior, ¿Qué aspectos te motivan para ir a la misma tienda?																				
a) Buena atención y predisposición del personal																				8
b) Precios bajos	1	1	1	1	1	1														10
c) Amplia disponibilidad de																				16
d) Servicios y/o productos de																				8
e) Gratificaciones y rebajas por ser cliente habitual																				1
7_ ¿Compras regularmente comics?																				
a) Una vez a la semana																				2
b) Una vez al mes	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
c) Solo en ocasiones especiales o como obsequios	1																			19
d) Nunca																				6
8_ ¿Cuánto gastas en comics o cuanto estarías dispuesto a gastar mensualmente en ellos?																				
a) Menos de 500 pesos																				10
b) Entre 500 y 1500 pesos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	23
c) Entre 1500 y 3000 pesos																				9
d) Más de 3000 pesos																				1
9_ Durante el último mes ¿Has visto alguna película o seria relacionada con el universo del comic/manga?																				
a) Si	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	40
b) No																				3
10_ ¿Utilizas aplicaciones que dispongan de registros de puntos, billetera virtual o realicen pagos QR?																				
a) Si																				28
b) No	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15

Anexo 5: Stock Inicial

Funko Pop!

Los Pop! Son figuras fabricadas en vinilo que disponen de una cabeza mucho más grande que el cuerpo y tienen un alto valor coleccionable. La empresa que los fabrica (Funko inc.) contiene licencias de todo tipo, desde cantantes de rock hasta personajes de comics, y es en estos últimos donde reside el interés de disponer de una variedad de estas figuras en la tienda. Actualmente el distribuidor oficial de estas figuras es Gima Nakara S.R.L. (info@funkopopstore.com.ar) cuyo deposito se ubica en Cullen 5228, CABA. La siguiente tabla incluye los precios al consumidor final y el descuento aplicado a revendedores y compras superiores a las 50 unidades (IVA incluido). El costo de envío para revendedores es absorbido por la distribuidora y la condición de venta es cuenta corriente a 30 días, aunque para revendedores nuevos se debe hacer un deposito del 50% en la primera compra cuando se realiza el pedido. El listado recibido incluía más de 800 productos donde se seleccionó los más destacables para este plan de negocios.

POPs!	Precio	Descuento Mayorista	Precio final
One piece S3- DQ Doflamigo #400	\$ 1.630,00	40%	\$ 978,00
Dragon Ball Z Yamcha And puar #531	\$ 1.630,00	40%	\$ 978,00
Dragon Ball Z Frieza #619	\$ 1.630,00	40%	\$ 978,00
Dragon Ball Z Kid Buu #620	\$ 1.630,00	40%	\$ 978,00
Dragon Ball Z Nappa #613	\$ 1.630,00	40%	\$ 978,00
Dragon Ball Z Goku #615	\$ 1.630,00	40%	\$ 978,00
Dragon Ball Z Raditz #616	\$ 1.630,00	40%	\$ 978,00
Dragon Ball Z Vegeta #614	\$ 1.630,00	40%	\$ 978,00
Rick and Morty Exoskeleton Snowball 6" #569	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
Rick and Morty Purge Suit Rick #566	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
The Addams Family Cousin Itt #814	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
Marvel Avengers Endgame Rescue #480	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Marvel Avengers Endgame Casual Thor #479	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Marvel Avengers Endgame 6" Hulk w/ Gauntlet #478	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Marvel Avengers Endgame Thanos #453	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Marvel Avengers Endgame Hawkeye #457	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Marvel Avengers Endgame Tony Stark #449	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Marvel Avengers Endgame Captain America #450	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Marvel Avengers Endgame Captain Marvel #450	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Remera Marvel Spider Infinity (Talle S-XL)	\$ 1.100,00	50%	\$ 550,00

Marvel Infinity War S2 Young Gamora with Dagger #417	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Marvel Deadpool Playtime Bob Ross #319	\$ 1.490,00	35%	\$ 968,50
Marvel Luke Cage #189 Px Exclusive	\$ 1.150,00	50%	\$ 575,00
Marvel Future Foundation Amadeus Cho #336	\$ 1.150,00	50%	\$ 575,00
Marvel vs Capcom Ultron vs Sigma 2 Pack Exclusive	\$ 1.250,00	50%	\$ 625,00
Contest of Champions Punisher 2099 #303 Exclusive	\$ 1.590,00	40%	\$ 954,00
Red She Hulk #231 - 2017 San Diego Comic Com (SDCC) Exclusive	\$ 1.790,00	40%	\$ 1.074,00
DC Batman 80th- Batman (1989) #275	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
DC Batman 80th- 1950 Batmobile #277	\$ 3.990,00	50%	\$ 1.995,00
DC Batman 80th - Batman and The Joker (1989)	\$ 3.990,00	50%	\$ 1.995,00
DC Batman 80th - Batman and Robin (1972)	\$ 3.990,00	50%	\$ 1.995,00
DC Bombshells - Hawkgirl #223	\$ 1.150,00	50%	\$ 575,00
DC Justice League Superman #207	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
DC Wonder Woman - Wonder Woman #229	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Avengers Infinity War - Iron Spider Cromado Exclusivo #287	\$ 7.999,00	40%	\$ 4.799,40
Avengers Infinity War - Thanos Cromado Exclusivo #289	\$ 7.999,00	40%	\$ 4.799,40
Doraemon Magnetic Levitating Version	\$ 8.990,00	50%	\$ 4.495,00
Gleen (I'll Find You) #100 - Funkoboss Customs	\$ 4.500,00	40%	\$ 2.700,00
Pennywise with Ballon #475 - Flocked Chase - Funkoboss Customs	\$ 4.500,00	40%	\$ 2.700,00
Marvel Capitana Marvel - Goose the Cat Flerken # 445	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
5 star: MHA - All might	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
5 Star: MHA - Deku	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
5 Star: MHA - Todoroki	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
Alien 40th - Xenomorph #731	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
Ant Man and The Wasp - Wasp #341	\$ 1.150,00	50%	\$ 575,00
Aquaman - Aquaman #245	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Aquaman - Black Manta #248	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Arrow - Speedy #349	\$ 1.150,00	40%	\$ 690,00
Avengers Infinity War - Groot #293	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Deadpool Parody - Domino #315	\$ 1.150,00	50%	\$ 575,00
Destiny - Hawthorne With Louis #337	\$ 1.150,00	50%	\$ 575,00
Destiny - Osiris #339	\$ 1.150,00	50%	\$ 575,00
Dragon Ball Super - Whis #317	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
Dragon Ball Z - Super Goku Black #314	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
Fullmetal Alchemist - Alphonse Elric #392	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00

Fullmetal Alchemist -Edward Elric #391	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
Game of Thrones - Daenerys Sitting on the Throne Deluxe #75	\$ 2.775,00	50%	\$ 1.387,50
Game of Thrones - Jon Snow Sitting on the Throne Deluxe #72	\$ 2.775,00	50%	\$ 1.387,50
Game of Thrones - Night King Sitting on the Throne Deluxe #74	\$ 2.775,00	50%	\$ 1.387,50
Game of Thrones - Tyrion Lannister Sitting on the Throne Deluxe #74	\$ 2.775,00	50%	\$ 1.387,50
Hellboy - Hellboy with BPRD T-Shirt #750	\$ 1.490,00	50%	\$ 745,00
Overwatch - Hanzo S4 #348	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Overwatch - Mercy S4 #304	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Overwatch - Reaper S4 #93	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Overwatch - Tracer S4 #349	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Power Rangers - Lord seth	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Spiderman Far From Home - Spiderman Stealth Suit #469	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Spiderman Far From Home - Mysterio #469	\$ 1.490,00	40%	\$ 894,00
Llaverio - Attack on Titan Annie Leonhart	\$ 550,00	35%	\$ 357,50
Llaverio - Fortnite S2 Ragnarok	\$ 630,00	35%	\$ 409,50
Llaverio- Fortnite S2 Drift	\$ 630,00	35%	\$ 409,50
Llaverio Marvel Avengers Infinity War-Thanos	\$ 630,00	35%	\$ 409,50
Llaverio The Walking Dead - Negan	\$ 550,00	35%	\$ 357,50
Remera Guardians of the Galaxy - Yondu with Umbrella (Talle S - L)	\$ 1.100,00	50%	\$ 550,00
Remera Rick And Morty - Mr. Meeseeks Golf (Talle L - XL)	\$ 1.100,00	50%	\$ 550,00
Remera Star wars The last Jedi Kylo Ren Battle (Talle XS- L)	\$ 1.100,00	50%	\$ 550,00
TOTALES			\$ 80.685,80



Novedades.

Comics, Manga, Novelas y merchandising

Las siguientes tablas son de elaboración propia basadas íntegramente en las respuestas de mail recibidas por las tres principales distribuidoras en Argentina: IVREA (distribucion@ivrea.com.ar), Plan T (ventas@plantcomics.org.ar) y SD Distribuidora (pedidos@ar.sddistribuciones.com).

Los precios expuestos en los listados de corresponden con la última semana de agosto 2019 y vienen con el IVA incluido. Posiblemente el precio haya variado en relación a la inflación y la

variación del precio del dólar, que afecta de manera directa a las licencias aunque el precio del producto final no se incrementa de manera simétrica con el dólar.

Cada distribuidora ofrece condiciones de ventas diferentes y se enfocan en diferentes editoriales por lo que se debe analizar cada propuesta individualmente:

- **IVREA Distribuidora:** Su catálogo está más centrado en el manga en varios formatos, el cual se actualiza mensualmente ofreciendo entre 20 y 25 títulos nuevos. El descuento ofrecido es del 35% comprando más de 30 libros, los cuales pueden iguales o diferentes e incluyendo los costos de envío. La condición de venta es a 15 días y la forma de solicitar stock es a través de correo electrónico donde se recibe un email los 10 de cada mes con las novedades y el reparto se realiza entre los 17 y 24 de cada mes, ofreciendo la posibilidad de retirar el pedido en su depósito central ubicado en Vélez Sarsfield 2651, Martínez. En caso de optar retirarlo en su depósito el descuento aplicado es del 40%, el cual se puede incrementar al 45% de realizarse el pago el mismo día del pedido a través de transferencia bancaria. Para este plan de negocios se optó por el descuento del 35% debido a la falta de un rodado en la tienda.
- **Plan T comics:** El catálogo de esta distribuidora está basado principalmente en las licencias de DC comics e Image, las condiciones de venta son similares a las de IVREA exceptuando que ofrecen la posibilidad de un 40% de descuento con pago en cuenta corriente a 15 días y de 35% a 45 días con envío. En caso de retirar el envío en su depósito/showroom ubicado en Raúl Scalabrini Ortíz 445, CABA el descuento asciende a 50%. Para este plan de negocios se optó por el descuento del 40%.
- **SD Distribuidora:** Esta distribuidora tiene catálogo más amplio con más de 1300 títulos disponibles, por ello se incluyó una columna de tomos donde se agrupó la cantidad de títulos que pertenecían a un mismo arco o personaje, armando un promedio del valor y descuento de los títulos y formato disponibles. Su catálogo está centrado principalmente en títulos de Marvel comics, pero también disponen de licencias de mangas tan importantes como Attack on Titan o comics de Image como Hellboy e incluso DC comics con La broma asesina. Su principal editorial y cliente es Ovni Press, una editorial de renombre que lleva años en la industria. En este caso los descuentos difieren en los títulos ofrecidos y se debe abonar el costo de envío, no obstante, si la compra supera los 30000 pesos el costo de envío es gratis. El mínimo de compra es de 15 títulos o 3000 pesos y la primera compra debe superar los 15000 pesos. La condición de venta es 50% de la compra el día del pedido y el remanente se puede abonar en cuenta corriente a 30 días. Esta distribuidora ofrece novedades cada semana, específicamente los jueves, y despacha sus productos cuando se realiza la transferencia con plazo de entrega máximo de 48 horas.
Para este plan de negocios se omitieron los costos de envío ya que SD Distribuidora por la calidad de sus títulos pasa a ser la principal distribuidora de *Excelsior Comics* por lo que las compras que se realicen aquí raramente estarán por debajo de los 30000 pesos.

IVREA Distribuidora

SHONEN	Tomos	Precio por tomo	Descuento	Precio Final	Nivel de prioridad *	**	1era compra	**	2da compra	**	3era compra	**	4ta compra	**	5ta compra
Anohana	3	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.306,50		\$ 0,00		\$ 0,00
Akuma no Riddle	5	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.177,50		\$ 0,00		\$ 0,00
Bleach	74	\$ 280,00	35%	\$ 182,00		0,3	\$ 16.161,60	0,4	\$ 10.774,40	0,3	\$ 8.080,80		\$ 0,00		\$ 0,00
Code Geass: Lelouch, el de la Rebelion	8	\$ 495,00	35%	\$ 321,75			\$ 0,00	1	\$ 5.148,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Dragon Ball	42	\$ 280,00	35%	\$ 182,00			\$ 0,00	0,5	\$ 7.644,00	0,5	\$ 7.644,00		\$ 0,00		\$ 0,00
D-N-A-	5	\$ 280,00	35%	\$ 182,00			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.820,00		\$ 0,00
Danganronpa - The animation	4	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	1	\$ 1.742,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Fullmetal Alchemist	27	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		0,25	\$ 5.879,25	0,5	\$ 5.879,25	0,25	\$ 2.939,63		\$ 0,00		\$ 0,00
Haruhi Suzumiya	20	\$ 495,00	35%	\$ 321,75			\$ 0,00		\$ 0,00	0,4	\$ 5.148,00	0,6	\$ 7.722,00		\$ 0,00
Hatsukoi Limited	4	\$ 280,00	35%	\$ 182,00			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.456,00		\$ 0,00
Highschool DxD	11	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	1	\$ 4.790,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Highschool of the dead	7	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	1	\$ 3.048,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Jojo's Bizarre Adventure (Pt.1 Phantom blood)	3	\$ 465,00	35%	\$ 302,25		1	\$ 3.627,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Jojo's Bizarre Adventure (Pt.2 Battle Tendency)	4	\$ 465,00	35%	\$ 302,25		1	\$ 4.836,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Koe no Katachi	7	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.524,25
La vida con perros	3	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.306,50		\$ 0,00
Little witch academia	3	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.306,50		\$ 0,00		\$ 0,00

Mirai Nikki	12	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	1	\$ 5.226,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Mx0	10	\$ 280,00	35%	\$ 182,00			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.820,00
Neon Geon Evangelion	28	\$ 100,00	35%	\$ 65,00		1	\$ 7.280,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Neon Geon Evangelion Deluxe	12	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		1	\$ 10.452,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Resident Evil: Marhawa Desire	5	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		0,5	\$ 2.177,50	0,5	\$ 1.088,75		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Slam Dunk ED. Kanzenban	24	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	0,4	\$ 4.180,80	0,6	\$ 6.271,20		\$ 0,00		\$ 0,00
Sword Art Online - Aincrad	2	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		1	\$ 1.742,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Sword Art Online -Fairy Dance	3	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		1	\$ 2.613,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Akame Ga Kill	11	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00	0,5	\$ 2.466,75	0,5	\$ 2.466,75		\$ 0,00		\$ 0,00
Big Order	7	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 3.139,50		\$ 0,00		\$ 0,00
Blue Exorcist	22	\$ 280,00	35%	\$ 182,00		0,4	\$ 6.406,40	0,6	\$ 4.804,80		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Dragon ball Super	9	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		1	\$ 7.839,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Death Note	6	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		1	\$ 5.226,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Faily Tail	22	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	0,4	\$ 3.832,40	0,6	\$ 5.748,60		\$ 0,00		\$ 0,00
Jojo's Bizarre Adventure - Pt. 3 - Stardust Crusaders	5	\$ 465,00	35%	\$ 302,25		1	\$ 6.045,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Kuroshitsuji	20	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	0,3	\$ 2.613,00	0,7	\$ 6.097,00		\$ 0,00
My Hero Academia	18	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		0,4	\$ 6.271,20	0,6	\$ 4.703,40		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Neon Geon Evangelion Proyecto de crianza de Shinji Ikari	10	\$ 315,00	35%	\$ 204,75		1	\$ 8.190,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
One Piece	50	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		0,1	\$ 4.355,00	0,3	\$ 6.532,50	0,6	\$ 13.065,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Pandora Hearts	7	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.569,75
Saint Seiya Next	10	\$ 465,00	35%	\$ 302,25			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 6.045,00		\$ 0,00		\$ 0,00

Dimension														
Saintia Sho	9	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 3.919,50		\$ 0,00	\$ 0,00
Seven deadly Sins	6	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		1	\$ 5.226,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
The legend of zelda - perfect edition	2	\$ 695,00	35%	\$ 451,75			\$ 0,00	1	\$ 1.807,00		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
The promised Neverland	4	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1 \$ 871,00
Trinity Blood	11	\$ 280,00	35%	\$ 182,00			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 4.004,00		\$ 0,00	\$ 0,00
Trinity seven	13	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00	1	\$ 5.830,50		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
Vigilante -My Hero Academia Illegals-	2	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		1	\$ 1.742,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
SHOJO														
El Amante Dragon	9	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 3.919,50		\$ 0,00	\$ 0,00
Honey & Honey drops	8	\$ 280,00	35%	\$ 182,00			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1 \$ 1.456,00
Love Celeb	7	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1 \$ 1.524,25
Midnight Children	2	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 871,00		\$ 0,00	\$ 0,00
Sailor Moon	12	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		0,3	\$ 3.135,60	0,7	\$ 3.658,20		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
Sailor V	2	\$ 465,00	35%	\$ 302,25		1	\$ 2.418,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
Sex=Love2	2	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 871,00		\$ 0,00	\$ 0,00
Aoha Ride	11	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	1	\$ 4.790,50		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
Cardcaptor Sakura Clear Card	2	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		1	\$ 1.742,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
Cardcaptor Sakura Edicion Deluxe	6	\$ 465,00	35%	\$ 302,25		1	\$ 7.254,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
D.N. Angel	15	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	0,5	\$ 3.266,25	0,5	\$ 3.266,25	\$ 0,00
Karekano	7	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00	1	\$ 3.139,50		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
Magic Knight Rayearth	1	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 448,50		\$ 0,00	\$ 0,00
Nana	13	\$ 280,00	35%	\$ 182,00			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 4.732,00		\$ 0,00	\$ 0,00

SEINEN																	
Another	4	\$ 345,00	35%	\$ 224,25		1	\$ 3.588,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Black Bullet	4	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.742,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Deadman Wonderland	13	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	1	\$ 5.661,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Erased	8	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	1	\$ 3.484,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Gantz	37	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		0,6	\$ 19.336,20	0,4	\$ 6.445,40		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Godeath	3	\$ 315,00	35%	\$ 204,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.228,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Gyo	2	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 871,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
GUNNM: Battle Angel Alita	9	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		1	\$ 7.839,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Goblin Slayer -Novela-	1	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		1	\$ 871,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
King`s Game	5	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.177,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
King`s Game Extreme	5	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.177,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Last Hero: Inuyashiki	10	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.177,50
Madoka Magica	3	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.345,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Madoka Magica - Rebellion-	3	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.345,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Oyasumi Punpun	13	\$ 395,00	35%	\$ 256,75			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 3.337,75
Q (Ku)	4	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 871,00
Steins: Gate	3	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 653,25
Twunjho Tenge	22	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 4.790,50
Tokyo Ghoul	14	\$ 345,00	35%	\$ 224,25		0,5	\$ 6.279,00	0,5	\$ 3.139,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Uncanny Brains	2	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	1	\$ 871,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Your Name	3	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 653,25
Zetman	20	\$ 315,00	35%	\$ 204,75			\$ 0,00		\$ 0,00	0,3	\$ 2.457,00	0,4	\$ 3.276,00	0,3	\$ 1.228,50		\$ 0,00
Ajin: Semi-Humano	8	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 3.588,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
BTOOOM!	21	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00	0,4	\$ 3.767,40	0,6	\$ 5.651,10		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00

Devilman	3	\$ 345,00	35%	\$ 224,25		1	\$ 2.691,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Gigant	2	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	1	\$ 871,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Helsing Nueva Edicion	8	\$ 345,00	35%	\$ 224,25		1	\$ 7.176,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
I am a hero	12	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00	1	\$ 5.382,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Made in Abyss	7	\$ 450,00	35%	\$ 292,50			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.047,50
Real	14	\$ 495,00	35%	\$ 321,75			\$ 0,00		\$ 0,00	0,3	\$ 2.702,70	0,3	\$ 2.702,70	0,4	\$ 1.801,80
Seikon No Qwaser	21	\$ 495,00	35%	\$ 321,75			\$ 0,00	1	\$ 13.513,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Shin Mazinger Zero	5	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.242,50		\$ 0,00		\$ 0,00
Tokyo Ghoul: Re	10	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		0,4	\$ 3.484,00	0,6	\$ 2.613,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Vagabond	37	\$ 495,00	35%	\$ 321,75			\$ 0,00	0,3	\$ 7.142,85	0,3	\$ 7.142,85	0,4	\$ 9.523,80		\$ 0,00
YAOI/BL/YURI															
Ten Court	6	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.691,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Junjo Romantica	13	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00	0,5	\$ 2.915,25	0,5	\$ 2.915,25		\$ 0,00
Sekaiichi Hatsukoi	2	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 897,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Citrus	9	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 4.036,50		\$ 0,00		\$ 0,00
UNITARIOS															
Black Paradox	1	\$ 465,00	35%	\$ 302,25			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 604,50		\$ 0,00		\$ 0,00
Blue Seed	1	\$ 465,00	35%	\$ 302,25			\$ 0,00	1	\$ 604,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Dragon ball Gaiden: La vez que reencarne en Yamcha	1	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	1	\$ 435,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Eden	1	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
El jardin de las palabras	1	\$ 345,00	35%	\$ 224,25			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Jaco: The galatic Patrolman	1	\$ 335,00	35%	\$ 217,75			\$ 0,00	1	\$ 435,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00

Los dioses mienten	1	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 217,75		
Nekomajin	1	\$ 495,00	35%	\$ 321,75		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 321,75		
Shinshoku Syndrome	1	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 217,75		
Solanin	1	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 217,75		
The chameleon Jail	1	\$ 495,00	35%	\$ 321,75		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 321,75		
Uzumaki	1	\$ 815,00	35%	\$ 529,75		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 529,75		
Vampire Crisis	1	\$ 335,00	35%	\$ 217,75		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 217,75		
COMICS													
300	1	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00	1	\$ 513,50	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		
James Bond Vargr	1	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 256,75	
Metal gear Solid	2	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00	1	\$ 1.027,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		
Metal gear Solid: Sons of liberty	2	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00	1	\$ 1.027,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		
Life Zero	1	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 256,75	
Oink	1	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 256,75	
Sin City	7	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00	1	\$ 3.594,50	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		
Sunstone	5	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.567,50	\$ 0,00	\$ 0,00	
The Maxx	7	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 3.594,50	\$ 0,00	\$ 0,00	
Xerxes	1	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 513,50	\$ 0,00	\$ 0,00	
Fear Agent	5	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 1.283,75
Teenage Mutant Ninja Turtles	8	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00	1	\$ 4.108,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		
The X-files Season 10	3	\$ 395,00	35%	\$ 256,75		\$ 0,00	1	\$ 1.540,50	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		
Promedio de valor por Manga/Comic:				\$ 235,64	TOTALES:	\$ 171.882,75	\$ 157.264,90	\$ 142.475,13	\$ 40.085,50	\$ 30.424,55			

Plan T Comics Distribuidora

Novelas gráficas/ Novelas/ Series	Precio de lista	Descuento	Precio final (sin IVA)	Nivel de prioridad*	**	1er desembolso	**	2do desembolso	**	3er desembolso	**	4to desembolso
Watchmen	\$ 1.450,00	40%	\$ 870		1	\$ 3.480,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
JLA: Héroes en crisis	\$ 670,00	40%	\$ 402		1	\$ 1.608,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
JLA Rebirth: Intemporales	\$ 670,00	40%	\$ 402			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 804		\$ 0
Superman Rebirth: Renacido	\$ 700,00	40%	\$ 420		1	\$ 1.680,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Superman: Hijo rojo	\$ 600,00	40%	\$ 360		1	\$ 1.440,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Batman: El regreso del caballero oscuro	\$ 680,00	40%	\$ 408		1	\$ 1.632,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
V de vendetta	\$ 870,00	40%	\$ 522		1	\$ 2.088,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Batman: Año uno	\$ 480,00	40%	\$ 288		1	\$ 1.152,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Superman: Kingdom come	\$ 480,00	40%	\$ 288		1	\$ 1.152,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
La cosa del pantano	\$ 480,00	40%	\$ 288			\$ 0,00	1	\$ 576		\$ 0		\$ 0
The sandman	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
JLA: El clavo	\$ 480,00	40%	\$ 288		1	\$ 1.152,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Batman: Hush Parte 1	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 336
Batman: Hush Parte 2	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 336

Superman: Tierra Uno	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
JLA: Torre de Babel	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Superman/Batman: Enemigos Públicos	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
Green Lantern: Origen Secreto	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Wonder Woman: El Círculo	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
Batman: Batman e Hijo	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Harley Quinn: Preludios y Chistes de Toc Toc	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
JLA: Año Uno Parte 1	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
JLA: Año Uno Parte 2	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
Flash: Nacido para Correr	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Superman: El Hombre de Acero	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Batman: Una Muerte en la Familia	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
Lex Luthor: El Hombre de Acero	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
The Brave and The Bold: Los Señores de la Suerte	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 336
JLA: Tierra 2	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
La Muerte de Superman	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Batman: El Largo Halloween Parte 1	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0

Batman: El Largo Halloween Parte 2	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Wonder Woman: Paraíso Perdido	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
Robin: Año Uno	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 336
Superman/Batman: Supergirl	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
Trinidad	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Lobo: Desencadenado	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
Batman: La Maldición que Cayó sobre Gotham	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
Superman: Brainiac	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
Catwoman: El Gran Golpe	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 336
JLA: Justicia	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
JLA: Justicia	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
Superman: Origen Secreto	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Batgirl: Año Uno	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
Batman: El Nacimiento del Demonio Parte 1	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
Batman: El Nacimiento del Demonio Parte 2	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
Young Justice: Una Liga a su Manera	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 336

Catwoman: Tras la Pista de Catwoman	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 336
Green Arrow: Carcaj Parte 1	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
Green Arrow: Carcaj Parte 2	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
Batman: Extrañas Apariciones	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
Superman: Birthright Parte 1	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 336
Superman: Birthright Parte 2	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 336
Wonder Woman: Los Ojos de la Gorgona	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
Plastic Man: En Busca y Captura	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 336
Green Arrow: Año Uno	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
DC The New Frontier Parte 1	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
DC The New Frontier Parte 2	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Flash: El Retorno de Barry Allen	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
JLA: Otro Clavo	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Wonder Woman: Dioses y Mortales	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Batman: El Hombre que Ríe/Asilo Arkham	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 672		\$ 0
JLA: Nuevo Orden Mundial	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
Los Nuevos Titanes: El Contrato de Judas	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Superman: Por el Mañana	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0

Green Arrow: El Cazador Acecha	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
JLA: Requiem por la Justicia	\$ 560,00	40%	\$ 336			\$ 0,00	1	\$ 672		\$ 0		\$ 0
Batman: Bajo la Capucha	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Green Lantern/Green Arrow	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Flashpoint	\$ 560,00	40%	\$ 336		1	\$ 1.344,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Predicador 1	\$ 380,00	40%	\$ 228			\$ 0,00	1	\$ 456		\$ 0		\$ 0
Predicador 2	\$ 380,00	40%	\$ 228			\$ 0,00	1	\$ 456		\$ 0		\$ 0
Predicador 3	\$ 380,00	40%	\$ 228			\$ 0,00	1	\$ 456		\$ 0		\$ 0
Predicador 4	\$ 380,00	40%	\$ 228			\$ 0,00	1	\$ 456		\$ 0		\$ 0
Predicador 5	\$ 380,00	40%	\$ 228			\$ 0,00	1	\$ 456		\$ 0		\$ 0
Predicador 6	\$ 380,00	40%	\$ 228			\$ 0,00	1	\$ 456		\$ 0		\$ 0
Predicador 7	\$ 380,00	40%	\$ 228			\$ 0,00	1	\$ 456		\$ 0		\$ 0
Superman/Shazam: Primer Trueno	\$ 335,00	40%	\$ 201			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 402		\$ 0
Catwoman: El Rastro de Catwoman	\$ 280,00	40%	\$ 168			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 168
Liga de la Justicia: Auge y caída	\$ 335,00	40%	\$ 201		1	\$ 804,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Flash: Relámpago Embotellado	\$ 280,00	40%	\$ 168			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 336		\$ 0
Supergirl: Poder Verdadero	\$ 280,00	40%	\$ 168			\$ 0,00	1	\$ 336		\$ 0		\$ 0
Nightwing: Año uno	\$ 335,00	40%	\$ 201			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 402		\$ 0

Batman: La Dinastía del Caballero Oscuro	\$ 345,00	40%	\$ 207		1	\$ 828,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Green Arrow y Canario Negro: Álbum de boda	\$ 335,00	40%	\$ 201			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 201
Antes conocidos como Liga de la Justicia	\$ 345,00	40%	\$ 207			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 207
Superman contra Lobo	\$ 335,00	40%	\$ 201			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0	1	\$ 201
Wonder Woman: El Fin del Mundo	\$ 345,00	40%	\$ 207			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 414		\$ 0
Green Lantern Corps: Ser un Green Lantern	\$ 480,00	40%	\$ 288			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 576		\$ 0
El Regreso del Caballero Oscuro (Parte 1)	\$ 480,00	40%	\$ 288		1	\$ 1.152,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
El Regreso del Caballero Oscuro (Parte 2)	\$ 480,00	40%	\$ 288		1	\$ 1.152,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Superman: Desencadenado (Parte 1)	\$ 420,00	40%	\$ 252		1	\$ 1.008,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Superman: Desencadenado (Parte 2)	\$ 420,00	40%	\$ 252		1	\$ 1.008,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Batman: Amanecer Dorado	\$ 345,00	40%	\$ 207		1	\$ 828,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Superman/Batman: Poder Absoluto	\$ 240,00	40%	\$ 144			\$ 0,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Superman / Batman: Venganza	\$ 240,00	40%	\$ 144			\$ 0,00	1	\$ 288		\$ 0		\$ 0
Batman: Ciclo de Violencia	\$ 240,00	40%	\$ 144			\$ 0,00	1	\$ 288		\$ 0		\$ 0
Superman / Batman: El Enemigo en Casa	\$ 240,00	40%	\$ 144		1	\$ 576,00		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Batman: Loco	\$ 240,00	40%	\$ 144			\$ 0,00	1	\$ 288		\$ 0		\$ 0
Superman / Batman: Tormento	\$ 240,00	40%	\$ 144			\$ 0,00	1	\$ 288		\$ 0		\$ 0

Batman: Barro	\$ 240,00	40%	\$ 144			\$ 0,00	1	\$ 288	\$ 0	\$ 0	
Superman / Batman: La Búsqueda de la Kryptonita	\$ 240,00	40%	\$ 144			\$ 0,00	1	\$ 288	\$ 0	\$ 0	
Superman: Otros Mundos	\$ 240,00	40%	\$ 144			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 288	\$ 0
Batman: Más Oscuro que la Muerte	\$ 240,00	40%	\$ 144			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 288	\$ 0
Batman: Las Diez Noches de la Bestia	\$ 240,00	40%	\$ 144			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 288	\$ 0
Batman/Superman: Fin de la Partida	\$ 240,00	40%	\$ 144			\$ 0,00		\$ 0	1	\$ 288	\$ 0
Batman: Dark night metal	\$ 1.300,00	40%	\$ 780		1	\$ 3.120,00		\$ 0		\$ 0	\$ 0
Precio promedio Comic/ Manga:			\$ 301	TOTALES		\$ 54.084,00		\$ 14.568,00	\$ 14.166,00	\$ 4.137,00	

SD Distribuidora

NOVELAS GRAFICAS/ BIOGRAFIAS/ NOVELAS	Tomos	Precio Base	Descuento	Precio Final	Escritor	Nivel de prioridad*	**	1era compra	**	2da compra	**	3era compra	**	4ta compra	**	5ta compra
MARVEL LIMITED EDITION	21	\$ 2.398,33	40%	\$ 1.439,00	STAN LEE/ DOUG MOENCH/JACK KIRBY		0,2	\$ 18.131,37	0,4	\$ 24.175,17	0,3	\$ 18.131,37	0,1	\$ 6.043,79		\$ 0,00
DAREDEVIL VOL. 07: ALCALDE MURDOCK	1	\$ 650,00	35%	\$ 422,50	MATTEO BUFFAGNI			\$ 0,00	1	\$ 845,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
SUPERMAN VOL. 03: SUPERMAN RENACIDO	1	\$ 800,00	35%	\$ 520,00	JORGE JIMENEZ MORENO		1	\$ 1.560,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
¿QUIERES SER DEADPOOL?	1	\$ 600,00	35%	\$ 390,00	SALVADOR ESPIN			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 780,00		\$ 0,00		\$ 0,00
A VS X VOL 03 - 06	4	\$ 420,00	35%	\$ 273,00	GILLEN			\$ 0,00	0,5	\$ 1.092,00	0,5	\$ 1.092,00		\$ 0,00		\$ 0,00
AKIRA (EDICION CON SOBRECUBIERTA)	4	\$ 875,00	35%	\$ 568,75	KATSUHIRO OTOMO		0,5	\$ 3.412,50	0,5	\$ 2.275,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
AMAZING SPIDERMAN	29	\$ 328,97	35%	\$ 213,83	GIUSEPPE CAMUNCOLI/ SLOTT		0,4	\$ 7.441,30	0,4	\$ 4.960,87	0,2	\$ 2.480,43		\$ 0,00		\$ 0,00
ANGELA DELLA MORTE ***REEDICION***	2	\$ 550,00	35%	\$ 357,50	SALVADOR SANZ			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.430,00		\$ 0,00
ATTACK ON TITAN	31	\$ 331,61	35%	\$ 215,55	HAJIME ISAYAMA		0,4	\$ 8.018,33	0,3	\$ 4.009,16	0,3	\$ 4.009,16		\$ 0,00		\$ 0,00
AVENGERS + CAMPEONES	5	\$ 600,00	50%	\$ 300,00	MARK WAID			\$ 0,00	0,5	\$ 1.500,00		\$ 0,00	0,5	\$ 1.500,00		\$ 0,00
AVENGERS	3	\$ 186,67	35%	\$ 121,34			1	\$ 1.092,02		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
AVENGERS LOS HEROES MAS PODEROSOS DE LA TIERRA	6	\$ 284,17	50%	\$ 142,09	MARK WAID/ JASON AARON			\$ 0,00	0,4	\$ 682,01	0,4	\$ 682,01	0,2	\$ 341,00		\$ 0,00
AVENGERS MARVEL NOW	15	\$ 294,00	35%	\$ 191,10	HICKMAN		0,4	\$ 3.439,80	0,3	\$ 1.719,90	0,3	\$ 1.719,90		\$ 0,00		\$ 0,00

AVENGERS NUEVOS Y DISTINTOS (R)	13	\$ 285,42	50%	\$ 142,71	BLENDIS/ HICKMAN		0,6	\$ 3.339,41	0,4	\$ 1.484,18		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
AVENGERS PRESENTA: LOS ULTIMATES	4	\$ 420,00	35%	\$ 273,00	BLENDIS/ HICKMAN		1	\$ 3.276,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
AVENGERS REUNIDOS (TOMO) ***REEDICION***	2	\$ 660,00	35%	\$ 429,00				\$ 0,00	1	\$ 1.716,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
AVENGERS SIN RENDICION (LEGACY)	5	\$ 271,00	35%	\$ 176,15	GERRY DUGGAN			\$ 0,00	1	\$ 1.761,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
AVENGERS	9	\$ 511,11	38%	\$ 316,89	BENDIS/ OPEÑA/ ELLIS		0,4	\$ 3.422,39	0,4	\$ 2.281,60	0,2	\$ 1.140,80		\$ 0,00		\$ 0,00
AVENTURAS MARVEL IRON MAN 01	1	\$ 265,00	35%	\$ 172,25				\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 344,50		\$ 0,00
AVENTURAS MARVEL VENGADORES 03	1	\$ 265,00	35%	\$ 172,25				\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 344,50		\$ 0,00
AXIS: AVENGERS - X-MEN	3	\$ 600,00	50%	\$ 300,00	RICK REMENDER		1	\$ 2.700,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
BATMAN	5	\$ 642,00	35%	\$ 417,30	FINCH/ MURPHY		1	\$ 6.259,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
BLAME MASTER EDICION	2	\$ 800,00	35%	\$ 520,00	TSUTOMU NIHEI			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.080,00		\$ 0,00
CAMPEONES (R)	5	\$ 284,17	50%	\$ 142,09				\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.420,85
CAPITAN AMERICA (LEGACY)	15	\$ 394,67	43%	\$ 224,96	NICK SPENCER		0,2	\$ 2.024,66	0,4	\$ 2.699,54	0,4	\$ 2.699,54		\$ 0,00		\$ 0,00
CIVIL WAR II	8	\$ 220,00	35%	\$ 143,00	BRIAN MICHAEL BENDIS		1	\$ 3.432,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
DAREDEVIL	7	\$ 592,86	35%	\$ 385,36	MATTEO BUFFAGNI		0,3	\$ 2.427,76	0,3	\$ 1.618,51	0,4	\$ 2.158,01		\$ 0,00		\$ 0,00
DEADPOOL	59	\$ 403,14	38%	\$ 249,95	GERRY DUGGAN/ POSEHN/ BUNN		0,2	\$ 8.848,12	0,4	\$ 11.797,49	0,4	\$ 11.797,49		\$ 0,00		\$ 0,00
DOCTOR STRANGE	4	\$ 610,00	35%	\$ 396,50			0,5	\$ 2.379,00	0,5	\$ 1.586,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
EL ASOMBROSO SPIDER-MAN 1 (TOMO)	1	\$ 550,00	35%	\$ 357,50			1	\$ 1.072,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
EL INVENCIBLE IRON MAN	10	\$ 210,00	35%	\$ 136,50			0,3	\$ 1.228,50	0,4	\$ 1.092,00	0,3	\$ 819,00		\$ 0,00		\$ 0,00

EL REGRESO DE LOS DEADPOOL VIVOS **RE**	1	\$ 550,00	35%	\$ 357,50	CULLEN BUNN			\$ 0,00	1	\$ 715,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 715,00
EL REGRESO DE MARVEL ZOMBIES	1	\$ 580,00	35%	\$ 377,00	VAN LENTE		1	\$ 1.131,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
EXTRAORDINARIOS X-MEN (R)	13	\$ 308,85	50%	\$ 154,43	HUMBERTO RAMOS			\$ 0,00	0,3	\$ 1.204,52	0,3	\$ 1.204,52	0,4	\$ 1.606,02		\$ 0,00
FLASH VOL. 03: VUELVEN LOS VILLANOS	1	\$ 620,00	35%	\$ 403,00	CARMINE DI GIADOMENICO			\$ 0,00	1	\$ 806,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
FLASH VOL. 04: CORRIENDO ATERRADO	1	\$ 580,00	35%	\$ 377,00	CARMINE DI GIADOMENICO			\$ 0,00	1	\$ 754,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
GUARDIANES DE LA GALAXIA (R)	19	\$ 419,97	42%	\$ 243,58	BRIAN MICHAEL BENDIS		0,2	\$ 2.776,84	0,3	\$ 2.776,84	0,5	\$ 4.628,07		\$ 0,00		\$ 0,00
HARD BOILED 01	1	\$ 150,00	35%	\$ 97,50	FRANK MILLER			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 195,00
HAWKEYE VS DEADPOOL	1	\$ 580,00	35%	\$ 377,00				\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 754,00
HELLBOY	16	\$ 589,38	35%	\$ 383,10	MIKE MIGNOLA		0,4	\$ 7.355,46	0,3	\$ 3.677,73	0,3	\$ 3.677,73		\$ 0,00		\$ 0,00
HIT-GIRL PRECUELA DE KICK-ASS 2 **REEDICION**	1	\$ 580,00	35%	\$ 377,00	MARK MILLAR			\$ 0,00	1	\$ 754,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
HORA DE AVENTURA **RE**	11	\$ 555,45	35%	\$ 361,04				\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	0,3	\$ 2.382,88	0,7	\$ 5.560,05
IMPERIO SECRETO	1	\$ 920,00	35%	\$ 598,00	NICK SPENCER			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.196,00
INFINITO	3	\$ 513,33	35%	\$ 333,66	VARIOS AUTORES			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.001,99
INHUMANOS VS X-MEN	1	\$ 660,00	35%	\$ 429,00			1	\$ 1.287,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
INVENCIBLE	4	\$ 640,00	35%	\$ 416,00	ROBERT KIRKMAN		0,5	\$ 2.496,00	0,5	\$ 1.664,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
INVENCIBLE IRON MAN/ IRON MAN MARVEL NOW	8	\$ 551,25	35%	\$ 358,31	MICHAEL BENDIS		0,5	\$ 4.299,75	0,5	\$ 2.866,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
KICK-ASS	5	\$ 528,00	35%	\$ 343,20	MARK MILLAR		1	\$ 5.148,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
KNIGHTS OF SIDONIA	8	\$ 320,00	35%	\$ 208,00	TSUTOMU NIHEI			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 3.328,00		\$ 0,00		\$ 0,00
LA ERA DE ULTRON (SAGAS)	3	\$ 670,00	35%	\$ 435,50	JOSHUA HALE		1	\$ 3.919,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00

					FIALKOV												
LA INCREIBLE GWENPOOL	2	\$ 580,00	35%	\$ 377,00			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.508,00		\$ 0,00		
LA NOCHE DE LOS DEADPOOL VIVOS **RE**	1	\$ 550,00	35%	\$ 357,50	CULLEN BUNN		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 715,00		\$ 0,00		
LIGA DE LA JUSTICIA VOL. 03: INTEMPORALES	1	\$ 600,00	35%	\$ 390,00	BRYAN HITCH		\$ 0,00	1	\$ 780,00	1	\$ 780,00		\$ 0,00		\$ 0,00		
LOS NUEVOS X-MEN MARVEL NOW!	17	\$ 260,00	35%	\$ 169,00	BRIAN MICHAEL BENDIS		\$ 0,00	0,3	\$ 1.723,80	0,7	\$ 4.022,20		\$ 0,00		\$ 0,00		
MARVEL COLECCIÓN EXCELSIOR	32	\$ 650,97	35%	\$ 423,13	BUNN/ MILLER/ BRUBAKER/BENDIS	1	\$ 40.620,53		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		
MARVEL COLECCIÓN IMPRESCINDIBLES (DELUXE)	10	\$ 636,67	35%	\$ 413,84	STANN LEE/ COIPEL	1	\$ 12.415,07		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		
MARVEL LEGACY (PORTADA DESPLEGABLE CUADRUPLE)	1	\$ 140,00	35%	\$ 91,00	GIUSEPPE CAMUNCOLI	1	\$ 273,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		
MARVEL LEGACY (VARIANT COVER)	1	\$ 140,00	35%	\$ 91,00	GIUSEPPE CAMUNCOLI	1	\$ 273,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		
MARVEL ZOMBIES (TOMO) **REEDICION**	3	\$ 433,33	35%	\$ 281,66	ROBERT KIRKMAN	1	\$ 2.534,98		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		
METEGOL - EL COMIC OFICIAL	1	\$ 170,00	35%	\$ 110,50			\$ 0,00		\$ 0,00	0,5	\$ 110,50	0,5	\$ 110,50		\$ 110,50		
MILES MORALES: ULTIMATE SPIDER-MAN	1	\$ 700,00	35%	\$ 455,00	BRIAN MICHAEL BENDIS	1	\$ 1.365,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		
MIRACLEMAN	3	\$ 690,00	35%	\$ 448,50	JASON AARON		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	0,7	\$ 1.883,70	0,3	\$ 807,30		
MUERTE X	1	\$ 580,00	35%	\$ 377,00	JEFF LEMIRE		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 754,00		\$ 0,00		\$ 0,00		
NOCTURNO	1	\$ 550,00	35%	\$ 357,50	SALVADOR SANZ		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 715,00		\$ 0,00		\$ 0,00		
ODIP: SER HUMANO	1	\$ 600,00	35%	\$ 390,00	MIKE MIGNOLA		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 780,00		\$ 0,00		\$ 0,00		
ORIGINAL SIN 01 (PECADO ORIGINAL)	2	\$ 565,00	35%	\$ 367,25	JASON AARON		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.469,00		\$ 0,00		\$ 0,00		

OUTCAST	4	\$ 585,00	35%	\$ 380,25	ROBERT KIRKMAN			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 3.042,00		\$ 0,00
PETER PARKER EL ESPECTACULAR SPIDERMAN V	2	\$ 600,00	35%	\$ 390,00	ADAM KUBERT			\$ 0,00	1	\$ 1.560,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
PUNISHER 01	1	\$ 330,00	35%	\$ 214,50	VARIOS AUTORES		1	\$ 643,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
RICK & MORTY	5	\$ 580,00	35%	\$ 377,00	TOM FOWLER/ ZAC GORMAN			\$ 0,00		\$ 0,00	0,6	\$ 2.262,00	0,4	\$ 1.508,00		\$ 0,00
MARVEL SECRET WARS SAGA	14	\$ 650,00	35%	\$ 422,50	HICKMAN/ BENDIS/ HOPELESS		1	\$ 17.745,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
SIMPSONS COMICS	14	\$ 372,14	35%	\$ 241,89	CHUCK DIXON			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	0,5	\$ 3.386,47	0,5	\$ 3.386,47
SOUL EATER	9	\$ 320,00	35%	\$ 208,00	Atsushi Ohkubo			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 3.744,00
SPARK	1	\$ 100,00	35%	\$ 65,00	MARTIN RENARD			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 130,00
SPIDER-GWEN	17	\$ 313,24	49%	\$ 159,75	BENDIS/ TANA FORD			\$ 0,00	0,5	\$ 2.715,79	0,5	\$ 2.715,79		\$ 0,00		\$ 0,00
SPIDERMAN + DEADPOOL (LEGACY)	12	\$ 322,50	35%	\$ 209,63	JOE KELLY		0,5	\$ 3.773,25	0,5	\$ 2.515,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
SPIDERMAN	15	\$ 527,00	39%	\$ 321,47	SLOTT/ BENDIS/ DUGGAN		0,3	\$ 4.339,85	0,4	\$ 3.857,64	0,3	\$ 2.893,23		\$ 0,00		\$ 0,00
SPIDERMEN: LOS HOMBRES ARAÑA **REEDICION**	2	\$ 580,00	35%	\$ 377,00	MICHAEL BENDIS			\$ 0,00	1	\$ 1.508,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
SPINNERETTE 01	1	\$ 440,00	35%	\$ 286,00	GOMEZ			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 572,00
STEVEN UNIVERSE Y LAS GEMAS DE CRISTAL (ONE-SHOT) **RE**	1	\$ 550,00	35%	\$ 357,50	REBECCA SUGAR			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 715,00		\$ 0,00
SUPERIOR SPIDER-MAN 05 MARVEL NOW!	4	\$ 312,50	35%	\$ 203,13	SLOTT		1	\$ 2.437,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
THE AMAZING SPIDERMAN	6	\$ 611,67	35%	\$ 397,59	GIUSEPPE CAMUNCOLI		1	\$ 7.156,54		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
THE GHOST IN THE SHELL	3	\$ 700,00	35%	\$ 455,00	MASAMUNE SHIROW			\$ 0,00	1	\$ 2.730,00	1	\$ 2.730,00		\$ 0,00		\$ 0,00

THE WALKING DEAD	60	\$ 378,79	35%	\$ 246,21	ROBERT KIRKMAN		0,3	\$ 13.295,56	0,3	\$ 8.863,71	0,4	\$ 11.818,28		\$ 0,00		\$ 0,00
THOR DIOS DEL TRUENO	5	\$ 558,00	35%	\$ 362,70	FRANK MILLER		1	\$ 5.440,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
SAGA ULTIMATES (ULTIMATE SPIDERMAN, ULTIMATES Y ULTIMATES AVENGERS)	10	\$ 543,00	35%	\$ 352,95	BLENDIS/ MILLAR/ EATON			\$ 0,00	0,5	\$ 3.529,50	0,5	\$ 3.529,50		\$ 0,00		\$ 0,00
SAGA UNCANNY AVENGERS	27	\$ 396,73	43%	\$ 226,14	REMENDER/ PACHECO/ BENDIS		0,3	\$ 5.495,11	0,3	\$ 3.663,40	0,4	\$ 4.884,54		\$ 0,00		\$ 0,00
EDICION UNIVERSO MARVEL (HULK)	4	\$ 412,50	35%	\$ 268,13	DEFALCO/ STARLIN/ CLEVINGER		1	\$ 3.217,50		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
ARCO VERSUS: AVENGERS VS X-MEN	7	\$ 535,00	35%	\$ 347,75	VARIOS AUTORES		1	\$ 7.302,75		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
VIEJO LOGAN (OLD MAN LOGAN)	7	\$ 584,29	35%	\$ 379,79	OLIVIER COIPEL		1	\$ 7.975,56		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
WATCHMEN (DC BLACK LABEL)	1	\$ 900,00	35%	\$ 585,00	ALAN MOORE		1	\$ 1.755,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
WOLVERINE MARVEL NOW!	8	\$ 426,25	35%	\$ 277,06	FRANK CHO/ CORNELL/ ACUÑA			\$ 0,00	1	\$ 4.433,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
X-MEN (ARCO ERA DE APOCALIPSIS Y BATALLA DEL ATOMO)	7	\$ 624,29	41%	\$ 368,33	MICHAEL BENDIS			\$ 0,00		\$ 0,00	0,5	\$ 2.578,32	0,5	\$ 2.578,32		\$ 0,00
LEAGUE OF LEGENDS 01: ASHE MATRIARCA	1	\$ 450,00	35%	\$ 292,50	ODIN AUSTIN SHAFER			\$ 0,00	1	\$ 585,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
JAMES BOND 007 - 01 VARGR	1	\$ 450,00	35%	\$ 292,50	WARREN ELLIS			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 585,00
HARRY POTTER: HOGWARTS UN LIBRO DE RECORTES DE PELÍCULA	1	\$ 1.300,00	35%	\$ 845,00	RAOUL GOULF			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.690,00		\$ 0,00
AMERICA'S GOT POWERS 01	1	\$ 920,00	35%	\$ 598,00	BRYAN HITCH			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.196,00		\$ 0,00
BERSERK	4	\$ 280,00	35%	\$ 182,00	KENTARO MIURA			\$ 0,00	1	\$ 1.456,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
CONTRANATURA 02: LA CAZA	1	\$ 600,00	35%	\$ 390,00	MIRKA ANDOLFO			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 780,00		\$ 0,00

CONTRANATURA 03: RENACIMIENTO	1	\$ 600,00	35%	\$ 390,00	MIRKA ANDOLFO			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 780,00		\$ 0,00
CRÓNICAS DE WORMWOOD 01	1	\$ 760,00	35%	\$ 494,00	ENNISBURROWS			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 988,00		\$ 0,00
CROSSED 01	2	\$ 880,00	35%	\$ 572,00	GARTH ENNIS			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.288,00		\$ 0,00		\$ 0,00
DC COMICS SUPERVILLANOS: LA HISTORIA VISUAL COMPLETA	1	\$ 1.550,00	35%	\$ 1.007,50	DANIEL WALLACE			\$ 0,00	1	\$ 2.015,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
DEADPOOL: DIBUJANDO EL MERCENARIO BOCON	1	\$ 1.820,00	35%	\$ 1.183,00	MATTHEW MANNING			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.366,00
DRAGONERO 01: LA SANGRE DEL DRAGÓN	1	\$ 300,00	35%	\$ 195,00	VARIOS AUTORES			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 390,00
FORTNITE: BATTLE ROYALE	1	\$ 600,00	35%	\$ 390,00	TOM WRAITH	1		\$ 1.170,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
HARRY POTTER: HOGWARTS UN LIBRO DE RECORTES DE PELÍCULA	1	\$ 1.300,00	35%	\$ 845,00	RAOUL GOULF			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.690,00
INCREDIBUILDS (CAPTAIN AMERICA, THOR, MICKEY MOUSE)	3	\$ 1.300,00	35%	\$ 845,00	BARBA/ SKY/ GREENBERG			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 5.070,00		\$ 0,00
KICK-ASS: LA CHICA NUEVA 01	1	\$ 480,00	35%	\$ 312,00	MARK MILLAR	1		\$ 936,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
LA ESPADA SALVAJE DE CONAN: LA LLEGADA DE CONAN (HC)	1	\$ 760,00	35%	\$ 494,00	ROY THOMAS			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 988,00		\$ 0,00
LAS HISTORIAS 01: EL FACTOR Z	1	\$ 330,00	35%	\$ 214,50	GIOVANNI GUALDONI			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 429,00		\$ 0,00
MARVEL VEHÍCULOS: MANUAL DEL USUARIO	1	\$ 1.300,00	35%	\$ 845,00	ALEX IRVINE			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.690,00
NARUTO	12	\$ 279,00	35%	\$ 181,35	MASASHI KISHIMOTO	0,5		\$ 3.264,30		\$ 0,00	0,5	\$ 2.176,20		\$ 0,00		\$ 0,00
NEONOMICON (HC)	1	\$ 760,00	35%	\$ 494,00	ALAN MOORE			\$ 0,00	1	\$ 988,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
OVERWATCH ANTOLOGIA 01 (TPB)	1	\$ 450,00	35%	\$ 292,50	VARIOS AUTORES			\$ 0,00	1	\$ 585,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
PROVIDENCE 01	1	\$ 760,00	35%	\$ 494,00	ALAN MOORE			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 988,00		\$ 0,00		\$ 0,00

SKYBOURNE	1	\$ 760,00	35%	\$ 494,00	FRANK CHO			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 988,00		\$ 0,00		\$ 0,00
STAR WARS LEGENDS	27	\$ 520,38	35%	\$ 338,25	MUTTI/ RIO/ MOORE/ RUBIO			\$ 0,00	0,3	\$ 5.479,60	0,4	\$ 7.306,14	0,3	\$ 5.479,60		\$ 0,00
STEPHEN KING APOCALIPSIS	6	\$ 725,00	35%	\$ 471,25	STEPHEN KING			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 5.655,00		\$ 0,00		\$ 0,00
STRANGE FRUIT	1	\$ 690,00	35%	\$ 448,50	MARK WAID			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 897,00
THE BEAUTY 01: ENFERMO DE BELLEZA	1	\$ 760,00	35%	\$ 494,00	JEREMY HAUN			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 988,00
THE DISCIPLINE	1	\$ 760,00	35%	\$ 494,00	PETER MILLIGAN			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 988,00
UN TREN LLAMADO AMOR 01	1	\$ 1.070,00	35%	\$ 695,50	GARTH ENNIS			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.391,00
WORLD OF WARCRAFT	5	\$ 726,00	35%	\$ 471,90	HOPE/ CORNELL/ LULLABI			\$ 0,00		\$ 0,00	0,5	\$ 2.359,50		\$ 0,00	0,5	\$ 2.359,50
THE UMBRELLA ACADEMY **RE**	2	\$ 499,00	35%	\$ 324,35	GERARD WAY	1	\$ 1.946,10		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
INSECT CAGE 01	6	\$ 333,33	35%	\$ 216,66	HASHIMOTO			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.599,97		\$ 0,00		\$ 0,00
JUPITER LEGACY **RE**	2	\$ 465,00	35%	\$ 302,25	MARK MILLAR			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.209,00
KINGSMAN: THE SECRET SERVICE **RE**	1	\$ 495,00	35%	\$ 321,75	MARK MILLAR			\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 643,50		\$ 0,00		\$ 0,00
THE BOYS	8	\$ 464,38	35%	\$ 301,85	GARTH ENNIS	0,2	\$ 1.448,87	0,4	\$ 1.931,82	0,4	\$ 1.931,82		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
ASSASSINS CREED SAGA	17	\$ 690,20	35%	\$ 448,63	CORBEYRAN/ BOWDEN/ MCVITTIE			\$ 0,00	0,3	\$ 4.576,03	0,3	\$ 4.576,03		\$ 0,00	0,4	\$ 6.101,37
AVENGERS ASSEMBLE	12	\$ 215,83	35%	\$ 140,29		0,5	\$ 2.525,21	0,5	\$ 1.683,47		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
CAPITAN TSUBASA (LAS AVENTURAS DE OLIVER Y BENJI) (COMIC)	12	\$ 75,00	35%	\$ 48,75	YOICHI TAKAHASHI			\$ 0,00		\$ 0,00	0,5	\$ 585,00	0,5	\$ 585,00		\$ 0,00
CO-MIX: UNA RETROSPECTIVA DE COMICS	1	\$ 1.859,00	35%	\$ 1.208,35	SPIEGELMAN ART			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 2.416,70

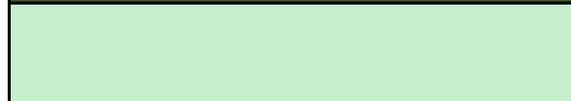
CUENTOS COMPLETOS (EDGAR ALLAN POE)	1	\$ 1.019,00	35%	\$ 662,35	POE EDGAR ALLAN			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.324,70
DOCTOR SUEÑO (DB)	1	\$ 889,00	35%	\$ 577,85	KING STEPHEN			\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00	1	\$ 1.155,70		\$ 0,00
STAR WARS LEYENDAS	13	\$ 136,15	35%	\$ 88,50	AARON/ HARTLEY/ CHING			\$ 0,00	0,4	\$ 920,37		\$ 0,00	0,6	\$ 1.380,56		\$ 0,00
THE WALKING DEAD: APOCALIPSIS ZOMBI YA	1	\$ 885,00	35%	\$ 575,25	AUTORES VARIOS		1	\$ 1.725,75		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
TINTIN	14	\$ 745,57	35%	\$ 484,62				\$ 0,00		\$ 0,00	0,5	\$ 6.784,69	0,5	\$ 6.784,69		\$ 0,00
ULTIMATE SPIDERMAN	9	\$ 227,78	35%	\$ 148,06			1	\$ 3.997,54		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 0,00
Promedio de valor por Comic/Manga:				\$ 365,85	TOTALES:		\$ 248.860,30	\$ 116.439,99	\$ 123.140,86	\$ 52.782,45	\$ 44.878,93					



Novedades y Series en curso



ALTA PRIORIDAD: Stock indispensable para la apertura de la tienda, compuesto principalmente por historias muy aclamadas o que están pasando por un momento de amplia notoriedad



PRIORIDAD MEDIA/ALTA: compuesto por continuaciones de historias traídas desde el día uno y mangas/ comics que son bien conocidos por la comunidad



PRIORIDAD MEDIA: Se compone de continuación de historias que se fueron trayendo con desembolsos previos y de novelas más de nicho.



PRIORIDAD MEDIA/BAJA: compuesto por novelas que no llegan a ser muy conocidas por la comunidad.

PRIORIDAD BAJA: productos muy específicos que son dirigidos a clientes de un nicho muy reducido

*El nivel de prioridad en el cual han sido colocados los diferentes títulos se basa en información recolectada en internet sobre títulos en emisión; series live action basadas en las diferentes novelas gráficas (que se encuentran principalmente en Netflix, Amazon y Hulu), animés en emisión (que se encuentran principalmente en Netflix o Crunchyroll), películas basadas en las novelas gráficas (Especialmente el UCM y DCEU), Nivel de Aclamación de la Crítica, tendencia en redes sociales y Youtube, el prestigio del escritor y un componente subjetivo.

** Se escogió un ratio de 0 a 1 para aquellos títulos que tienen una gran cantidad de tomos, donde se pretende comprar los primeros tomos en el primer desembolso y pretende continuar durante el resto de los desembolsos previstos.

Anexo 6: Análisis detallado de la competencia y líderes del mercado

El siguiente informe se realizó en base a experiencias propias dentro de cada establecimiento y navegando dentro de sus sitios web y páginas en redes sociales como un constante consumidor comics y manga, también se tomó en consideración las experiencias de otros clientes y usuarios. Además se utilizó material bibliográfico obtenido en artículos de diarios locales y extranjeros y material creado por videobloggers disponibles en YouTube.

Principales líderes del mercado

- **La Revisteria Comics & Coffee:** Hace más de 35 años se inauguraba la primer tienda de lo que hoy es la mayor y más prestigiosa cadena de comics que existe en el país, contando con seis sucursales (de las cuales cuatro fueron inauguradas durante los últimos 10 años) y una sucursal a inaugurarse a finales del presente año en Núñez. La Revisteria Comics & Coffee es tranquilamente la flagship cuando nos referimos de venta de comics en argentina e incluso su sucursal de florida 719 CABA fue galardonada en la San Diego Comic Con 2019, la convención más grande e importante del mundo, como la mejor tienda del mundo obteniendo premio Will Eisner. Además, La Revisteria innovo la forma de arrendar y vender comics introduciendo el **Comic-Café**, un modelo que nació en Japón como el Manga-café y consiste en combinar una cafetería y una tienda de comics donde el cliente alquila un comic para leer mientras consume algo o simplemente comparte un momento con otros aficionados generando una comunidad de clientes donde existen recomendaciones de comics, productos de merchandising, etc.

En términos de productos La Revisteria tiene uno de los stocks más completos, sino el más completo, que incluyen comics y manga en idioma español e incluso en sus idiomas originales junto con la más completa colección de Pop's y figuras de acción. El lay out de La Revisteria es muy cuidado y original contando con una decoración repleta de figuras de acción a tamaño real cuidando hasta el más mínimo detalle. En contraposición, el marketing que manejan en las redes sociales es muy discreto relegándose principalmente a publicaciones sobre productos nuevos muy puntuales mostrando una mínima parte de todo el stock que disponen. De la misma forma funciona su sitio web (<https://www.larevisteriacomics.com/>), que si bien permite compras online, el stock disponible es muy reducido en comparación que el que se puede encontrar en cualquiera de sus sucursales y se puede agregar que el sitio web es responsive desing pero no es tan intuitivo por lo que la usabilidad para un usuario se puede tornar algo tediosa.

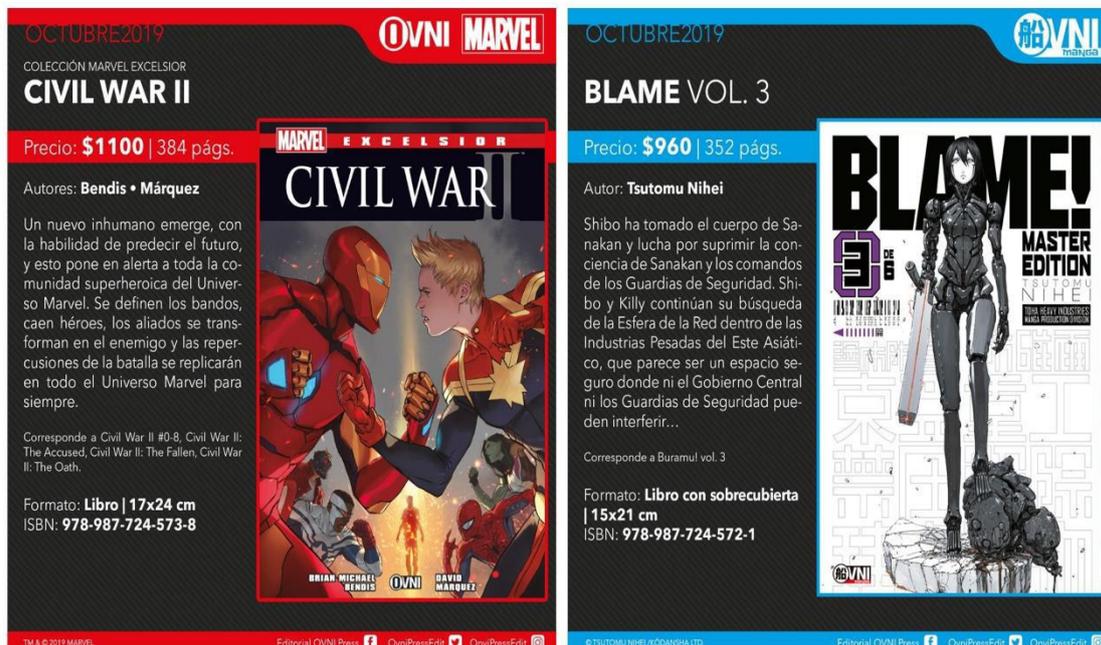
- **Elektra Comics:** Ubicado en Defensa 247 (CABA) se encuentra Elektra comics, una de las tiendas físicas más grandes del país y la cual presume del stock más completo en cuanto refiere a material en español. Elektra comics destaca principalmente por su posicionamiento en los buscadores online y por su ubicación, si buscamos comics, comiquería, manga, etc., Elektra comics siempre aparece como la primera opción y por eso es imprescindible aprender de sus *backlinks* a la hora de establecer la estrategia SEO y SEM de *Comics Excelsior*. En cuanto al lay out de Elektra comics similar al de una librería con estanterías que están llenas de material y completamente llenas, dispone de pasillos estrechos donde una sola persona puede transitar libremente pero resulta extremadamente estrecho para la circulación de dos personas, esto junto con el gran tamaño del local genera la sensación de tener a disposición una cantidad ilimitada de

material de todo tipo pero a cambio también puede resultar incómodo para clientes en especial considerando que es una tienda que a diario suele atender a una gran cantidad de clientes.

En líneas de publicidad, especialmente en redes sociales, nos encontramos en una situación similar a la de La Revisteria, con publicaciones de una parte del stock disponible pero en este caso las fotos publicadas tienen una mejor perspectiva que permite ver el trasfondo y observa toda la cantidad de material disponible por anaquel dando una idea del volumen de opciones que baraja la tienda, en donde resta puntos en la velocidad de respuesta que, según Facebook, supera las 24 horas. En cuanto a su sitio Web (<https://www.elektracomics.com.ar/>) dispone de un formato más sólido y con mayor usabilidad que el de La Revisteria donde tenemos a disposición prácticamente todo el stock de la tienda, demostrando que el sitio es actualizado constantemente, no obstante, el formato, la paleta de colores y la estética que maneja el sitio web genera una sensación de ser algo anticuado e incluso obsoleto.

- **El Club del Comic:** Uno de los máximos referentes de comics en el país con más de veinte años de trayectoria en el mercado y ubicado en Torcuato de Alvear 2002 (CABA) se encuentra El club del comic tienda en la cual marca los lineamientos de varias de las estrategias a utilizar por *Excelsior Comics*. El club del comic combina lo mejor de las principales tienda teniendo un lay out muy innovador que incita a visitar toda la tienda funcionando una forma muy armónica y fluida para el cliente, un stock bastante variado y completo, una fachada interesante y principalmente un sitio web de vanguardia (<http://www.clubdelcomic.com.ar>) que resulta muy dinámico, llamativo, con un catálogo muy completo, de fácil usabilidad y que dispone de un faq para retroalimentación con clientes, servicio de devoluciones online y por encima permite a cada cliente crear su perfil y adapta el contenido a los gustos e intereses de cada perfil. Sin embargo en donde más destaca El club del comic es en la utilización de la técnica de “caza de tesoros”, la cual *Excelsior comics* ha hecho uso en el plan de marketing, pudiendo encontrar en esta tienda varios comics, mangas y merchandising que son imposibles de conseguir en otras comiquerías y que logran captar a varios curiosos y clientes interesados en estos productos. El perfeccionamiento de esta técnica se debe a su dueño Toni Torres, un coleccionista destacado en la escena mundial, que exhibe y vende estos productos que le permiten absorber parte de la demanda aun estando en un mercado tan competitivo como es el que se disputa en Ciudad de Buenos Aires.
- **Ovnipress:** La mayor tienda de comics online en Argentina y principal cliente de SD Distribuidora, su fuerte reside en su sitio web, que sin dudas es el mejor de todas las comiquerías, y la publicidad en redes sociales. Ovnipress, reconocida por ser también una editorial, cuenta con una tienda física, que funciona más como un deposito que como tienda física, lleva el nombre de It's a trap y se ubica en Venezuela 720 (CABA) esta tienda no tiene nada que destaque por encima de las otras tiendas más que ser el representate de Ovnipress, retirar pedidos y hacer devoluciones de productos. Como se mencionó previamente donde destaca Ovnipress es en su sitio web (<https://ovnipress.net/>) donde se puede acceder al catálogo más completo disponible a través de internet a través de una página dinámica, atractiva, de fácil uso, intuitiva, que incita a explorar el contenido y que dispone de todas las características necesarias para que la compra sea rápida y placentera. Asimismo en Mercadolibre la gran parte de comics a la venta son publicados por esta tienda por lo que acapara la mayoría de los canales de ventas online. Otro aspecto destacable es la publicidad digital, en la cual se inspira el plan de marketing digital de *Excelsior Comics*, que combina de manera

inteligente el marketing de contenidos con el bombing marketing lo que implica constantemente efemérides y datos interesantes sobre el catálogo disponible junto con un cuidado diseño gráfico (se adjunta una imagen de las publicaciones).



- Entelequia Comics:** Con dos sucursales en Ciudad de Buenos Aires siendo la de Uruguay 341 la de mayor tamaño y relevancia se encuentra Entelequia Comics la única tienda que dispone de dos pisos, de los cuales uno es un subsuelo, y que en líneas generales es un tienda que hace todo bien tomando lo mejor de los grandes competidores pero sin llegar a destacar demasiado, su principal fuerte es la presencia en convenciones de comics y afines donde no solo consigue estar casi siempre entre los stands más destacados sino que también la tienda funciona como distribuidora de entradas de las mismas en CABA, en efecto, Entelequia Comics es el sponsor por excelencia de estos eventos y convenciones, formando así una marca cuyo nombre resuena dentro de los consumidores de comics y manga como una tienda de prestigio y completa. En cuanto a la publicidad digital guarda una similitud con La Revisteria y Elektra Comics, aunque en este caso el tiempo de respuesta es mucho más rápido. Si ingresamos al sitio web (<https://entelequia.com.ar/>) de Entelequia Comics nos encontramos con un sitio web bastante funcional y simple, pero que tiene un fuerte benchmarking con el sitio de Ovnipress pero no llega a tener la calidad de este último, sin embargo disponen de un catálogo bastante amplio aunque el precio publicado resulta más alto que en los sitios de su competencia.

Competidores directos

- La Galera comics:** Ubicada en la galería Quilcenter sobre la peatonal que cruza la calle Rivadavia en el centro de Quilmes se ubica La Galera Comics, una tienda que destaca principalmente por su ubicación y presentación en la vía pública con una fachada que resalta por su combinación de colores y logra destacar la gran variedad de productos que la tienda dispone en su catálogo. En cuanto al stock disponible existe una gran

variedad de títulos a la venta, principalmente manga, y suelen también trabajar a pedido con un plazo máximo de 15 días de entrega desde el pedido. Otro punto donde destacan es en su atención al cliente que resulta muy cálida y atenta por parte de sus dueños, esto se puede ver reflejado en las opiniones de sus usuarios en su principal red digital que es su sitio en Facebook (<https://www.facebook.com/lagaleracomics/>) con una valoración de 4,9 de 5 estrellas sobre 52 opiniones donde destacan principalmente este factor. La Galera Comics no dispone de un sitio web y las publicaciones en Facebook suelen ser sobre las actualizaciones de su catálogo y su rango de respuestas es en minutos con un promedio de respuesta de una hora máximo y si bien no invierten en publicidad digital es relativamente fácil encontrarlos en Google Maps o en Facebook.

- **Yoshi Comics:** Ubicada en San Martín 610 es la segunda tienda de cómics disponible en Quilmes y si bien se encuentra a pocas cuadras de la estación de tren de Quilmes el local no resulta fácil de apreciarse al estar tapada por un puesto de diarios y en el primer piso de un edificio que comparte con una escuela de chef. No obstante Yoshi Comics es un referente de Quilmes con más de 20 años de trayectoria a pesar de ser una tienda bastante pequeña en comparación con otras comiquerías e incluso con La Galera Comics. Yoshi Comics tampoco cuenta con un sitio web y las publicaciones en sus redes sociales (<https://www.facebook.com/yoshiquilmes/>) son escasas con tiempos de respuestas que superan las 24 horas, por lo que denota haber relegado su publicidad al boca a boca y a la trayectoria en el mercado y en base a los comentarios que encontramos en las opiniones del público, donde obtiene 4.4 sobre 5 estrellas en Google Maps, “Yoshi es una leyenda en Quilmes! Soy cliente desde el año 99 cuando lo descubrí, siempre la mejor atención y variedad!”, “La mejor comiquería de Quilmes, la visito desde hace 20 años y siempre buena atención”, dejando entrever que el público de la tienda está muy fidelizado a ella a pesar de que la misma no dispone de un catálogo tan amplio como La Galera Comics o los grandes actores del mercado.
- **Pochos Technology and Comics:** Ubicada a más de 10 minutos de la estación Barazategui se encuentra Pochos Technology and Comics, una tienda que inicio como una comiquería pero que ha ido diversificando su portafolio de productos y que hoy en día se centra más en la venta de videojuegos, reparación de consolas y periféricos de computadoras, Sin embargo, ostenta una tienda de amplio tamaño en la cual sigue realizando ventas de cómics y manga. Su principal ventaja es la ubicación y la cuota de mercado que es solo compartida con la tienda KoopaTroopa la cual se encuentra a 20 minutos de Pochos Technology and Comics, siendo Pochos la tienda con mayor diversidad de libros de cómics y manga en Berazategui. En cuanto a la publicidad está conformada principalmente por su perfil en Facebook (<https://www.facebook.com/Pochos-Technology-Comics-125521611310751/>) encontramos que está centrada más en los videojuegos pero disponen de ciertas actualizaciones basadas en los nuevos cómics y revistas, también existe una alta participación en los eventos de cultura que organiza el municipio de Berazategui. Esta tienda no dispone de un sitio web.
- **Koopa Troopa:** Ubicada en la Avenida 14 sobre la peatonal comercial de Berazategui se encuentra una de las mayores jugueterías del municipio. Su catálogo se compone principalmente de videojuegos, figuras de acción, Funko Pop’s! y una cuota muy limitada de cómics que se encuentran correlacionados con las figuras de acción que la tienda oferta. Un punto a favor de Koopa Troopa es su sitio web que resulta muy

dinámico e intuitivo con una fácil usabilidad junto con una publicidad en redes sociales bastante presente y constante con fotografías y publicaciones que destacan por tener un diseño gráfico bien logrado