BECA
JUAN GRIJALBO

EDICIÓN XXXV

BECA JUAN GRIJALBO

18 al 24 de octubre de 2026

PATROCINADA POR

CANIEM

editamos

Penguin Random House Grupo Editorial



Salomón Sambra

Subdirector de Compras, Librerías Gandhi

- **Más de 15 años** en la industria editorial: mercadotecnia, comercio electrónico y compras
- **Ingeniero Industrial** y maestro en Ingeniería en Gestión Empresarial
- **Fundador** de una empresa mexicana de juegos de mesa
- Estudioso de las industrias de contenido

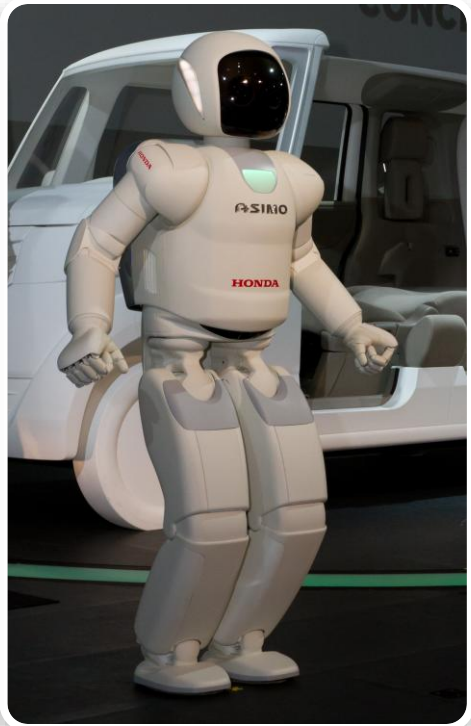
BECA JUAN GRIJALBO
EDICIÓN XXXV
BECA JUAN GRIJALBO
18 al 24 de octubre de 2026
PATROCINADA POR
CANIEM
editamos
Penguin Random House Grupo Editorial

Tradición vs. modernidad: las tensiones que están transformando la industria editorial

Por Salomón Sambra




鎧


ASIMO
HONDA




CITIZEN
Canon

Los grandes dilemas de la industria

El librero experto	vs	Los algoritmos
El libro como expresión cultural	vs	El libro como producto
La librería de barrio	vs	La distribución omnicanal
La recomendación personal	vs	BookTok y las redes sociales
El valor literario	vs	La demanda del mercado

Hablemos específicamente del Librero Experto en contraste con los modelos analíticos



Él es Epifanio

El modelo analítico que puede pronosticar el comportamiento de los libros



Analizamos el título

Cualitativa y cuantitativa-mente



Proyecta su demanda

Cómo suben y bajan las ventas en el tiempo



Patrón de demanda

Lanzamiento, coyuntura, goteo o fondo estable

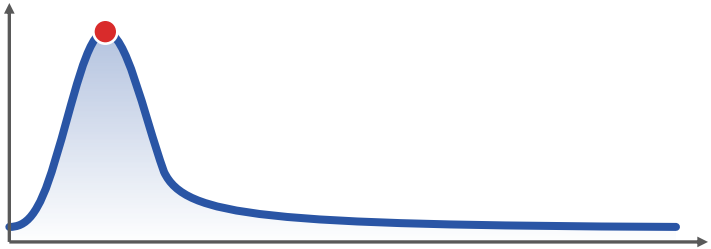


Ejecución de la decisión

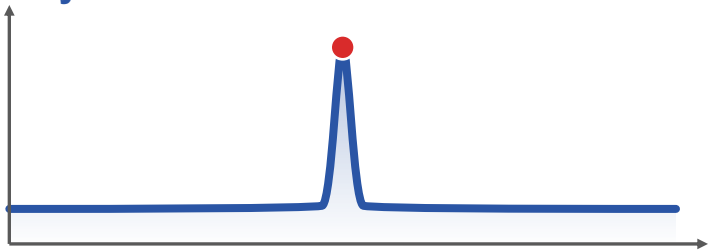
Cuánto pedir y cuándo resurtir

Los cuatro patrones de demanda en los libros

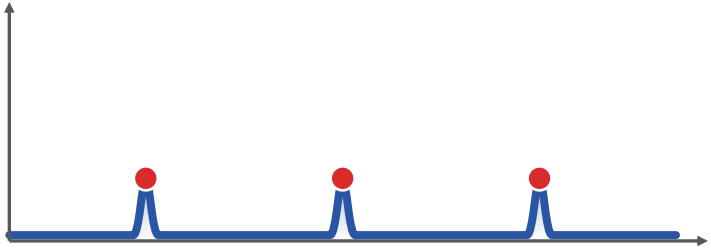
Lanzamiento



Coyuntura



Goteo



Fondo estable



Distribución y comercialización: Librerías Gandhi

+110 mil títulos en catálogo

PUNTOS DE VENTA

+50
librerías en todo el país

+350
tiendas Walmart

14
tiendas Palacio de Hierro

38
kioscos en centros comerciales

Las librerías operan un esquema de oferta, en lugar de demanda

Cómo acercamos los libros al lector:

- Mesas temáticas
- Pantallas en tienda
- Revista Lee+
- Radio Gandhi
- Recomendaciones y banners web
- Posts en redes sociales
- Autor del mes
- Libro del mes

Recomendación de los libreros expertos

Mercadotecnia



¿Cómo llegar de manera social a los lectores?

Tres puntos importantes

1. Eventos y presentaciones
2. Redes Sociales (Instagram y Facebook)
3. Recomendaciones

Booktok, Booktubers e Influencers



Posts promocionados

Se pierden en el ruido



Influencers recomendando

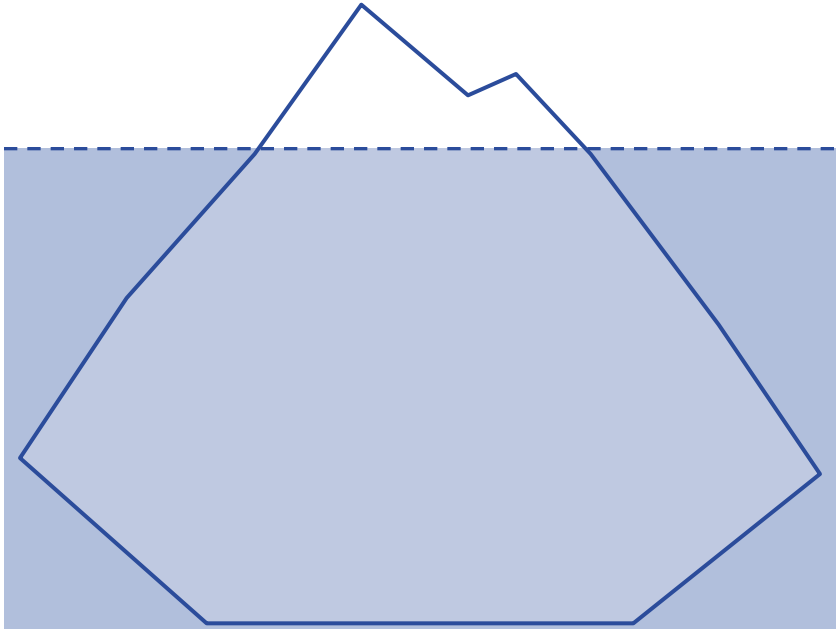
Su recomendación sí genera ventas

El dilema en las editoriales

El valor literario **vs** La demanda del mercado



El iceberg editorial



LO QUE TODOS VEN

Elegir libros, editar, diseñar y el talento librero

LO QUE NO SE VE

- Facturas
- Papeleo, nóminas, impuestos
- Consignación y devoluciones
- Flujo de efectivo y días de crédito

Encontrar al lector donde quiere estar

¿Escuchar, leer en pantalla o en viñetas también es leer?

El Libro tradicional **vs** **Los “otros” formatos**

Encontrar al lector donde quiere estar

Libro impreso
El formato “serio”

Libro electrónico
Casi lo mismo

Audiolibro
¿Eso cuenta como leer?

Novela gráfica
Rock bottom

LA JERARQUÍA QUE LA TRADICIÓN LE IMPONE A LOS FORMATOS

Y hoy se lee de muchas otras formas

Web fiction	Webtoon	Novela ligera	Novelas periódicas

Y recuerden a Mr. Increíble…



¿Y a dónde nos deja todo esto?

Los grandes dilemas de la industria

El librero experto	y	Los algoritmos
El libro como expresión cultural	y	El libro como producto
La librería de barrio	y	La distribución omnicanal
La recomendación personal	y	BookTok y las redes sociales
El valor literario	y	La demanda del mercado

“

El dilema de tradición vs. modernidad es lo que hace que esta industria sea tan resiliente. Limitar la modernidad con la tradición y empujar la nostalgia con métodos ha creado una estructura robusta, que soporta lo que otras industrias de contenido no han podido.

¡Muchas gracias!

CONTACTO
Salomón Sambra · salomon.sambra@gandhi.com.mx