

.....

## **Estudio de Mercado – El Salvador**



# **Análisis del Sector Editorial**

✓ **Libros yTextos**

**ISBN 958-629-207-X**



**Proexport Colombia**  
**Y**  
**Banco Interamericano de Desarrollo- Fondo Multilateral de Inversión (BID-FOMIN)**

**Proexport – Colombia**  
Dirección de Información Comercial e Informática

[www.proexport.gov.co](http://www.proexport.gov.co)

[www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

Calle 28 No 13a – 15, Pisos 35 y 36

TEL: (571) 5600100

Fax: (571) 5600118

Bogotá, Colombia

**Banco Interamericano de Desarrollo**

[www.iadb.org](http://www.iadb.org)

Carrera 7ª No. 71-21 Torre B, Piso 19

TEL: (571) 3257000

Fax: (571) 3257050

Bogotá, Colombia

**Equipo Consultor**

Consultor Senior: Camilo Concha Gaviria.

Consultores Junior:

Victoria Eugenia Pérez.

María Paula Vargas.

María Teresa Caruso.

Carrera 14 No. 94 A 24 Oficina 302

Teléfono: 57 (1) 6359220

[consultor@cable.net.co](mailto:consultor@cable.net.co)

Bogotá, Colombia.

El presente estudio de mercado se ha desarrollado dentro del marco del PROGRAMA DE INFORMACIÓN AL EXPORTADOR POR INTERNET - PROYECTO COOPERACIÓN TÉCNICA NO REEMBOLSABLE No. ATN/MT-7253-CO, con aportes de Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multilateral de Inversiones (BID-FOMIN).

© 2004. Todos los derechos reservados. El Banco Interamericano de Desarrollo concede a Proexport Colombia una licencia no exclusiva, a título gratuito, por un plazo indeterminado, sin derecho a sublicenciar, para utilizar la información obtenida en el presente estudio. Ni la totalidad ni parte de este documento puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, impresión, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito de Proexport – Colombia.

Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de PROEXPORT ni del BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Si bien se otorgó particular atención para garantizar la exactitud de la información contenida en este Estudio, PROEXPORT y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO no asumen responsabilidad alguna por las modificaciones que pudieran intervenir ulteriormente por lo que respecta a los datos presentados o la calidad de los contenidos y/o juicios emitidos por los consultores.

Cítese como: Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado en El Salvador– Sector Editorial. Convenio ATN/MT-7253-CO. Programa de Información al Exportador por Internet. Bogotá, Colombia, 48 páginas.

Bogotá, Agosto del 2004

## **Estimado Empresario:**

La búsqueda de acuerdos comerciales que nos permitan como país ampliar los escenarios y mercados de exportación, nos reta como PROEXPORT a apoyar en forma directa a los empresarios en sus iniciativas exportadoras, ofreciendo servicios dentro de un modelo del gestión comercial y compartiendo un conocimiento más detallado sobre los mercados y sus oportunidades.

Para lograr lo anterior, PROEXPORT, con inversión de recursos propios y de cooperación técnica no-reembolsables del BID-FOMIN, emprendió una labor de recolección y análisis de información de primera mano en los principales mercados de interés a través de la contratación de consultorías internacionales especializadas en investigaciones de mercados. Los resultados de estos trabajos permitieron analizar y conocer la dinámica comercial de los sectores en los cuales existe un potencial para nuestras exportaciones, así como detallar aspectos de competitividad, información valiosa para la orientación de las iniciativas exportadoras de nuestros empresarios.

La información que contiene este estudio, sobre la dinámica del sector, la demanda y consumo, la situación competitiva de los productos, estructura y características de la comercialización y logística de acceso al mercado, es una contribución e invitación a profundizar y conocer aspectos que nos permitan avanzar en la realización de negocios en escenarios internacionales.

Cordialmente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'LGP.', is positioned above the printed name of the signatory.

**Luis Guillermo Plata P.**  
Presidente PROEXPORT

# TABLA DE CONTENIDO

<b>1.</b>	<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>8</b>
<hr/>		
<b>1. INFORMACIÓN GENERAL</b>		<b>9</b>
<hr/>		
1.1. EVOLUCIÓN DEL SECTOR		9
1.2 SUBSECTORIZACIÓN		9
<hr/>		
<b>2. COMPOSICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO</b>		<b>10</b>
<hr/>		
2.1. TAMAÑO DEL MERCADO		10
2.1.1. EVOLUCIÓN DEL TAMAÑO DEL MERCADO		10
2.1.2. DINÁMICA DEL COMERCIO EXTERIOR		10
2.1.2.1. IMPORTACIONES Y ORIGEN DE LAS MISMAS		10
2.1.2.2. EXPORTACIONES Y DESTINO DE LAS MISMAS		13
2.1.2.3. BALANZA COMERCIAL		15
2.1.2.4. COMERCIO BILATERAL COLOMBIA – EL SALVADOR		15
2.2. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA		16
2.2.1. DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POR SEGMENTOS		16
2.2.2 LIBROS Y TEXTOS		17
2.3. DESCRIPCIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES		18
2.4. FUERZAS COMPETITIVAS RELEVANTES		19
2.5. CONCLUSIONES DE CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO		20
<hr/>		
<b>3. ANÁLISIS DE COMPETENCIA</b>		<b>22</b>
<hr/>		
3.1. ESTRUCTURA DE LA OFERTA		22
3.1.1. UBICACIÓN REGIONAL DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS		22
3.1.2. CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS		23
3.2. MEZCLA DE MERCADEO		30
3.2.1. ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y PUBLICIDAD UTILIZADAS		30
3.2.2. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE PRODUCTOS DE EDITORIALES Y ARTES GRAFICAS POR CATEGORÍAS		31
3.3. COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS DEL SECTOR		32
3.3.1. PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS POR SUBSECTOR		33
3.4. CONCLUSIONES ANÁLISIS DE COMPETENCIA		34
<hr/>		
<b>4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN</b>		<b>35</b>
<hr/>		
4.1. DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN		35
4.1.1 LIBRERÍAS		35
4.1.2. INSTITUCIONES EDUCATIVAS		39
4.1.3. SUPERMERCADOS		40

4.1.4. PAPELERÍAS	40
4.2. DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS SEGÚN CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	41
4.3. IMPORTADORES	42
4.4. BASE DE DATOS CLIENTES POTENCIALES	42
4.5. CONCLUSIONES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	43
<b>5. ACCESO AL MERCADO</b>	<b>44</b>
5.1. DERECHOS ARANCELARIOS	44
5.1.1 LIBROS Y TEXTOS	44
5.2. BARRERAS NO ARANCELARIAS	45
5.3. IMPUESTOS INTERNOS	45
5.3.2 IMPUESTO SOBRE LA RENTA	46
5.3.3 OTROS IMPUESTOS	47
<b>7. PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES</b>	<b>48</b>

## **INDICE DE TABLAS**

TABLA 1. PARTIDAS ARANCELARIAS DEL SECTOR EDITORIALES Y ARTES GRAFICAS	9
TABLA 2. TAMAÑO APARENTE DEL MERCADO DE EDITORIALES Y ARTES GRAFICAS DE EL SALVADOR, AÑO 2002 EN DÓLARES	10
TABLA 3. EVOLUCIÓN DEL TAMAÑO APARENTE DEL MERCADO DE EDITORIALES Y ARTES GRAFICAS DE EL SALVADOR, DESDE 1999 HASTA EL 2002 EN DÓLARES	10
TABLA 4. IMPORTACIONES POR SUBSECTOR EN US\$, DESDE 1999 HASTA 2002	11
TABLA 5. EXPORTACIONES POR SUBSECTOR EN US\$, DESDE 1999 HASTA 2002	13
TABLA 6. BALANZA COMERCIAL DE EL SALVADOR POR SUBSECTOR DE 1999 HASTA 2002	15
TABLA 7. IMPORTACIONES EN EL SALVADOR PROCEDENTES DE COLOMBIA EN US\$	15
TABLA 8. EXPORTACIONES DE EL SALVADOR A COLOMBIA EN US\$.	15
TABLA 9 DEMANDA DE LIBROS POR ÁREA	18
TABLA 10. UBICACIÓN REGIONAL DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE LIBROS Y TEXTOS NACIONALES	22
TABLA 11. UBICACIÓN REGIONAL DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE LIBROS Y TEXTOS EXTRANJEROS	23
TABLA 12. MEZCLA DE MERCADOTECNIA SUBSECTOR LIBROS Y TEXTOS	33
TABLA 13. BASE DE DATOS DE CLIENTES POTENCIALES	42

## **INDICE DE GRAFICAS**

GRÁFICA 1. IMPORTACIONES DE EDITORIALES DESDE 1999 HASTA 2002	11
GRÁFICA 2. IMPORTACIONES DE LIBROS Y TEXTOS DESDE 1999 HASTA EL 2002, EN US\$	12
GRÁFICA 3. IMPORTACIONES DE LIBROS Y TEXTOS POR PAÍS DE ORIGEN, AÑO 2002	12
GRÁFICA 4. EXPORTACIONES DE EDITORIALES EN US\$	13
GRÁFICA 5. EXPORTACIONES DE LIBROS Y TEXTOS EN US\$	14
GRÁFICA 6. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LIBROS Y TEXTOS, 2002	14

<b>GRÁFICA 7. BALANZA COMERCIAL DE EL SALVADOR SECTOR EDITORIALES</b>	<b>15</b>
<b>GRÁFICA 8. PARTICIPACIÓN DE MERCADO, DE LIBROS Y TEXTOS EDUCATIVOS</b>	<b>32</b>
<b>GRÁFICA 9. PARTICIPACIÓN DE MERCADO POR TIPO DE TEXTO</b>	<b>41</b>
<b>GRÁFICA 10. PARTICIPACIÓN DE MERCADO POR CANAL DE COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>42</b>

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El sector Editoriales y artes graficas de El Salvador alcanzó un tamaño de mercado aparente de US\$89,326,562 en el año 2002, de los cuales el 62% corresponde a libros y textos. En este sector la producción local es 76% superior a las importaciones.

La balanza comercial del sector es negativa, lo que indica que las importaciones son superiores a las exportaciones. Estas importaciones alcanzaron el monto de 66 millones en el 2002 y han mostrado un crecimiento constante, similar al del sector en general.

Los textos de educación básica y bachillerato son diseñados por el Ministerio de Educación, con base en los contenidos mínimos y programas de cada nivel y área. Estos libros son elaborados por imprentas salvadoreñas quienes los venden directamente a Colegios y Liceos, tanto públicos como privados. En cambio los textos universitarios son principalmente importados y producidos por grandes editoriales internacionales. Las carreras en las que más se demandan textos son las ciencias económicas, medicina, ingeniería y derecho. Sin embargo los estudiantes universitarios sólo adquieren anualmente entre 2 y 3 libros, lo cual muestra la oportunidad de un crecimiento para el sector. Esta potencialidad se ve estimulada por el hecho de que las editoriales han logrado que todos los centros de copiado ubicados dentro de las universidades no saquen fotocopias de libros, dificultando esta actividad a los estudiantes, aún cuando se reconoce que no se ha podido ni se podrá eliminar.

El subsector de libros y textos se encuentra dividido entre productores locales, con el 49% y fabricantes extranjeros, los cuales en conjunto poseen el 51% del mercado. Las imprentas nacionales se han especializado en textos para educación básica y bachillerato, así como en literatura salvadoreña. En cambio los textos universitarios son fabricados exclusivamente por editoriales extranjeras, las cuales también venden en el mercado libros de interés general de autoayuda y de autores contemporáneos.

En El Salvador los principales importadores de libros y textos son las grandes librerías, las cuales distribuyen a otros comercios más pequeños como papelerías, colegios e incluso otras librerías. Los supermercados también comercializan libros de interés general e infantiles únicamente, los cuales pueden ser importados directamente por ellos o comprados a librerías locales que fungen como importadores y distribuidores.



## 1. INFORMACIÓN GENERAL

### 1.1. EVOLUCIÓN DEL SECTOR

Este sector ha crecido en 34.7% desde el año 1999. Adicionalmente, ha habido un incremento en el número de estudiantes, debido a que El Salvador es un país con población muy joven.

Este sector representa el 0.46% del Producto Interno Bruto<sup>1</sup> del país para el año 2002. No se poseen datos de su impacto sobre la generación de empleo ya que estas estadísticas no se generan en El Salvador.

### 1.2 SUBSECTORIZACIÓN

El sector de editoriales y artes gráficas se ha dividido en los siguientes subsectores para facilitar su análisis:

- **Libros y textos escolares:** donde se incluyen textos universitarios, de educación básica y de consulta general, así como diccionarios y enciclopedias.

Las partidas arancelarias incluidas en el estudio se presentan en la siguiente tabla, divididas por subsector

**Tabla 1. Partidas arancelarias del sector Editoriales y artes graficas**

Libros y Textos	48201000	Libros de registro, talonarios, bloques de papel, agendas y similares
	48202000	Cuadernos
	4901	Libros, folletos e impresos similares, incluso en hojas sueltas
	490300	Álbumes o libros de estampas y cuadernos para dibujar infantiles
	490400	Música manuscrita o impresa
	4905	Manufacturas cartográficas

Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de información obtenida de la Secretaría de Integración Económica Centro Americana (SIECA)

<sup>1</sup> El Producto Interno Bruto de El Salvador en el año 2002 fue \$14,283.9 millones. Fuente: Banco de Reserva de El Salvador

## 2. COMPOSICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

### 2.1. TAMAÑO DEL MERCADO

El sector de Editoriales y artes gráficas alcanzó un tamaño aparente de mercado US\$ 89 millones. El subsector libros y textos representa el 62% del total del sector.

**Tabla 2. Tamaño Aparente del Mercado de Editoriales y artes graficas de El Salvador, año 2002 en dólares**

	Importaciones	Producción local	Exportaciones	Tamaño aparente del mercado
Libros y textos	28,129,249	36,545,190	9,519,049	55,155,390
<b>Total del Sector</b>	<b>36,672,042</b>	<b>64,586,551</b>	<b>11,932,031</b>	<b>89,326,562</b>

Fuente: elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos de SIECA e información obtenida en entrevistas

#### 2.1.1. EVOLUCIÓN DEL TAMAÑO DEL MERCADO

El sector de Editoriales y artes gráficas ha crecido desde 1999 hasta el 2002 un 34.7%, mientras que el subsector libros y textos lo ha hecho en 24.6%.

El crecimiento de libros y textos se origina en un incremento en la población estudiantil del país. Sin embargo el crecimiento del 2002 fue motivado por la creación de bibliotecas rurales financiadas por países de la Unión Europea.

**Tabla 3. Evolución del Tamaño Aparente del Mercado de Editoriales y artes gráficas de El Salvador, desde 1999 hasta el 2002 en dólares**

	1999	2000	2001	2002
Libros y textos	44,273,131	44,880,076	45,202,727	55,155,390
<b>Total del Sector</b>	<b>66,300,351</b>	<b>68,513,288</b>	<b>75,320,759</b>	<b>89,326,562</b>

Fuente: elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos de SIECA e información obtenida en entrevistas

#### 2.1.2. DINÁMICA DEL COMERCIO EXTERIOR

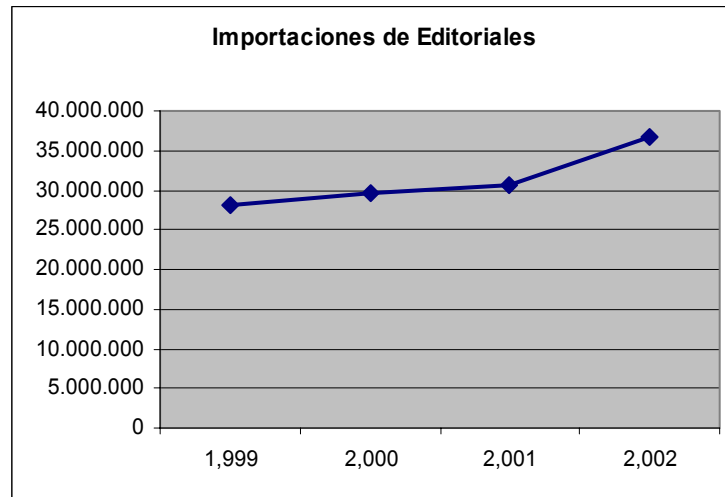
Las partidas arancelarias para los productos que se incluyen en el estudio del sector de libros y editoriales se detallan al inicio de este informe en subsectorización, donde se describe que contiene cada subsector.

##### 2.1.2.1. IMPORTACIONES Y ORIGEN DE LAS MISMAS

Las importaciones en el año 2002 llegaron a ser de US\$36 millones en todo el sector.

A lo largo del periodo estudiado presentaron un crecimiento positivo y continuo, pues del periodo 1.999 a 2.002 crecieron un 31%. En el año 2.000 se incrementaron en un 5,74% para el siguiente año su crecimiento fue menos sobrepasando el 2% y por último el año 2.002 las importaciones crecieron en casi un 20%. Las razones de estos crecimientos se explicaran a continuación.

**Gráfica 1. Importaciones de Editoriales desde 1999 hasta 2002**



Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos de SIECA

**Tabla 4. Importaciones por subsector en US\$, desde 1999 hasta 2002**

	Importaciones			
	1999	2000	2001	2002
Libros y Textos	22,579,297	23,789,250	23,053,391	28,129,249
<b>Total Sector</b>	<b>28,086,102</b>	<b>29,697,553</b>	<b>30,582,899</b>	<b>36,672,042</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos de SIECA

Como se muestra en la tabla 4. el subsector de Libros y Textos representa el 77% del total importado.

### **Libros y Textos:**

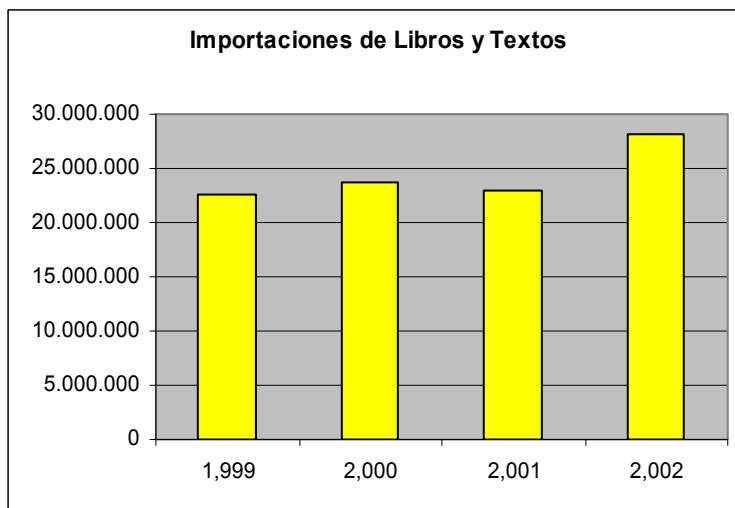
Las importaciones de Libros y Textos muestran un crecimiento de 22.02% en el año 2002. Este subsector no ha mostrado crecimiento constante, principalmente porque no se ha creado en los consumidores el hábito de lectura frecuente. Además, en el país la mayoría de los textos que se utilizan en primaria, básica y diversificado<sup>2</sup> son diseñados por el Ministerio de Educación e impresos localmente por empresas privadas, siendo vendidos a muy bajo precio.

Lo anterior, sin duda alguna, limita la importación de textos educativos, excepto los universitarios. Sin embargo en el año 2002 hay crecimiento en el subsector porque algunos

<sup>2</sup> Equivalente al bachillerato en Colombia

países de la Unión Europea donaron fondos para crear bibliotecas rurales, lo que incrementó la compra y por ende la importación de textos<sup>3</sup>.

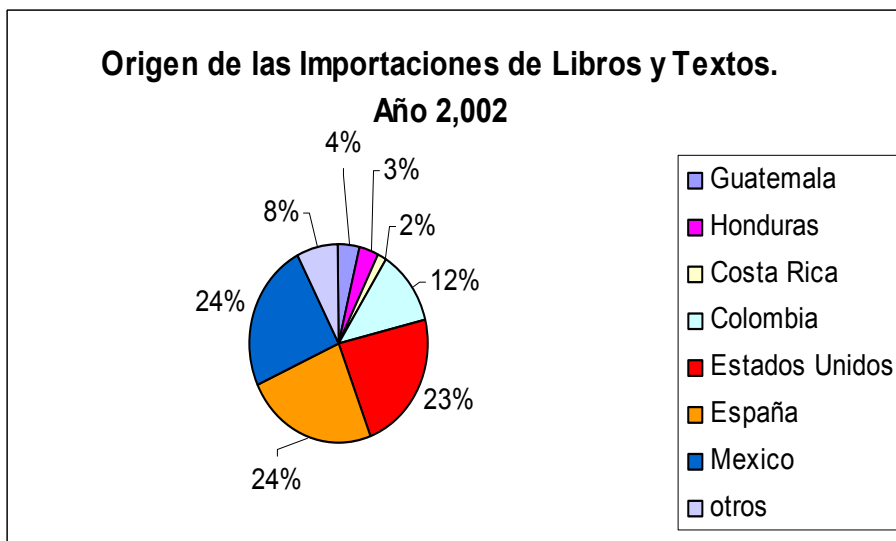
**Gráfica 2. Importaciones de Libros y Textos desde 1999 hasta el 2002, en US\$**



Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

En el siguiente gráfico se muestra el origen de los Libros y Textos que se importan hacia El Salvador. Siendo los principales países España y México con 24% y Estados Unidos con 23%. Las principales editoriales de textos universitarios importan de México, mientras que libros de lectura, diseño y decoración son españoles. De Estados Unidos provienen títulos muy variados, en inglés principalmente.

**Gráfica 3. Importaciones de Libros y Textos por País de Origen, año 2002**



Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

<sup>3</sup> Fuente: Jorge Arias de Editorial Thomson

### 2.1.2.2. EXPORTACIONES Y DESTINO DE LAS MISMAS

Las exportaciones en el año 2.002 fueron de US\$11 millones, a lo largo del periodo estudiado, presentando un crecimiento positivo y continuo pues del periodo 1999 a 2002 crecieron un 65%.

**Gráfica 4. Exportaciones de Editoriales en US\$**



Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

**Tabla 5. Exportaciones por subsector en US\$, desde 1999 hasta 2002**

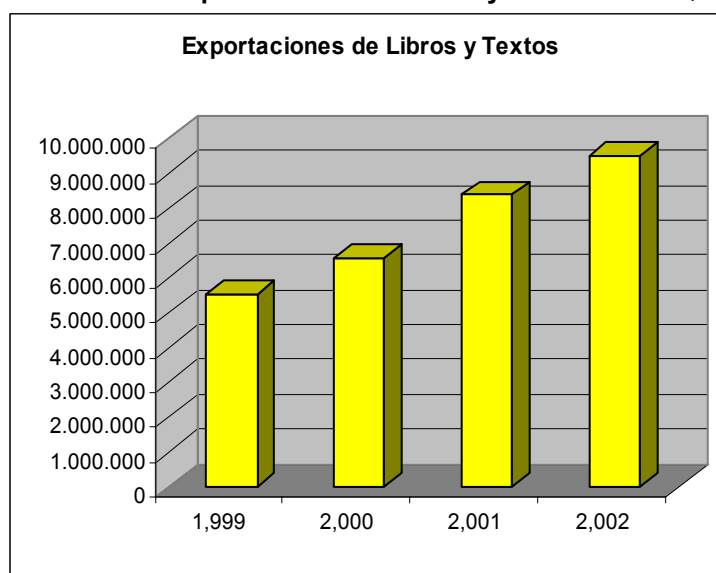
	Exportaciones			
	1999	2000	2001	2002
Libros y Textos	5,552,796	6,568,860	8,390,793	9,519,049
<b>Total Sector</b>	<b>7,201,653</b>	<b>8,147,410</b>	<b>10,126,659</b>	<b>11,932,031</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos de SIECA

Los productos con mejor desempeño en términos de exportaciones dentro del sector Editoriales, son los Libros y Textos con una participación del 80%.

En las exportaciones de Libros y Textos se puede observar un crecimiento durante todo el período analizado de 71.43%, como se observa en la siguiente gráfica. Este crecimiento fue constante desde el año 2000 hasta el 2002 y se debió a que algunos colegios y liceos de Honduras, Guatemala y Nicaragua han adoptado textos diseñados por el Ministerio de Educación de El Salvador y fabricados en el país.

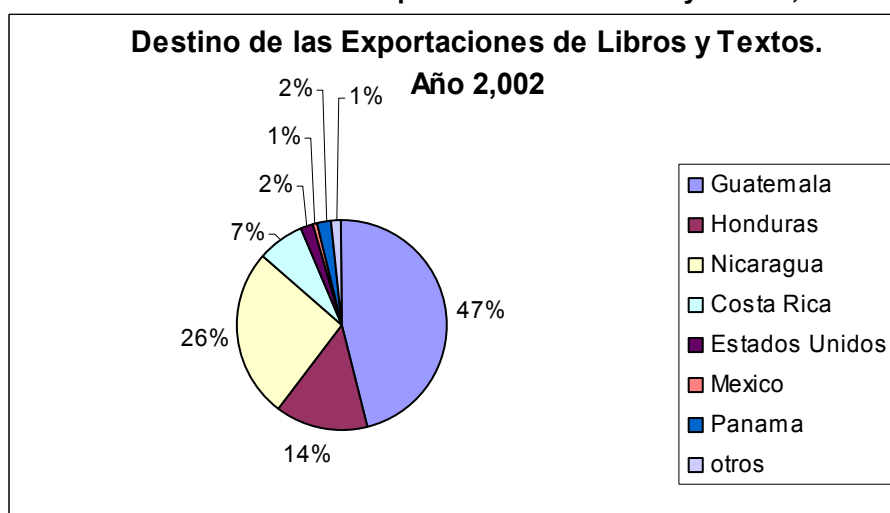
**Gráfica 5. Exportaciones de Libros y Textos en US\$**



Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

El siguiente gráfico muestra que principalmente el destino de las exportaciones de libros y textos es Guatemala con 47% y Nicaragua con 26% de lo exportado. La razón es que en estos países se utilizan textos escolares diseñados y fabricados en El Salvador. Este comportamiento se observa desde finales de los años noventa, pero se espera que continúe ya que el gobierno salvadoreño es uno de los más exigentes en cuanto a contenidos mínimos en textos escolares. Lo que puede frenar estas exportaciones son medidas del Ministerio de Educación de los otros países que prohíba el uso de textos importados, pero al menos en Guatemala no se vislumbra esta posibilidad, ni en el corto ni en el mediano plazo.

**Gráfica 6. Destino de las Exportaciones de Libros y Textos, 2002**

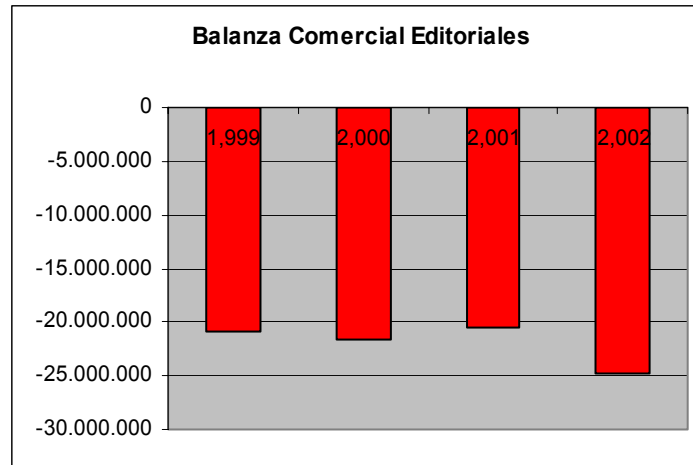


Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

### 2.1.2.3. BALANZA COMERCIAL

La Balanza Comercial de El Salvador, es decir las exportaciones menos las importaciones, es negativa para el sector Libros, Editoriales.

**Gráfica 7. Balanza Comercial de El Salvador sector Editoriales**



Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

**Tabla 6. Balanza Comercial de El Salvador por Subsector de 1999 hasta 2002**

en US\$	1,999	2000	2,001	2,002
Libros y Textos	-17.026.501	-17.220.390	-14.662.598	-18.610.200
<b>Total</b>	<b>-20.884.449</b>	<b>-21.550.143</b>	<b>-20.456.240</b>	<b>-24.740.011</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

### 2.1.2.4. COMERCIO BILATERAL COLOMBIA – EL SALVADOR

Actualmente existe comercio bilateral entre Colombia y El Salvador principalmente en el subsector de libros y textos ya que editoriales como Grupo Carvajal son ampliamente reconocidas en el mercado.

**Tabla 7. Importaciones en El Salvador procedentes de Colombia en US\$**

En US\$	Importaciones desde Colombia			
	1,999	2000	2,001	2,002
Libros y Textos	3.381.690	2.966.517	3.030.964	3.418.249
<b>Total</b>	<b>4.143.089</b>	<b>3.151.898</b>	<b>3.310.559</b>	<b>3.941.825</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

**Tabla 8. Exportaciones de El Salvador a Colombia en US\$.**

en US\$	Exportaciones hacia Colombia			
	1,999	2000	2,001	2,002

Libros y Textos	0	14.634	2.338	2.188
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>14.634</b>	<b>2.338</b>	<b>2.507</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

## 2.2. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA

En este punto se hará una descripción de las clases socioeconómicas en El Salvador para tener una mejor comprensión del mercado de este país.

### 2.2.1. DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POR SEGMENTOS

Las clases socioeconómicas de El Salvador están representadas en 5 segmentos de acuerdo a lo siguiente:

**AB:** Clase alta, poseen viviendas construidas a su gusto y con precios normalmente superiores a los \$500,000. Sus ingresos anuales superan los \$100,000, viajan por lo menos dos veces al año al exterior. Usualmente esta porción de la población debe andar con guardaespaldas y en carros blindados por seguridad. Las personas pertenecientes a este sector reciben su educación tantote pregrado como postgrado en Estados Unidos. Leen en promedio 4 o 5 libros al año

**C+:** Clase media alta, integrada por profesionales en puestos gerenciales en multinacionales o con empresas propias medianas. Viajan al exterior anualmente y poseen casas de 300 metros cuadrados aproximadamente. Normalmente trabajan tanto los hombres como las mujeres y cuentan con servicio doméstico. Generalmente las personas de esta clase realizan sus estudios de postgrado en el exterior. Leen alrededor de 3 a 4 libros al año.

**C:** Clase media, profesionales en empleos fijos. A este nivel socioeconómico trabajan tanto hombres como mujeres. No todos poseen vivienda propia y en conjunto generan ingresos familiares anuales entre \$6,000 y \$24,000. Las personas pertenecientes a este segmento de la población tienen educación universitaria, la cual la realizan en el país. Leen aproximadamente 2 libros al año.

**D y E:** son los niveles populares. Bajo esta clasificación abarca desde empleados fijos sin preparación universitaria como obreros u operarios, hasta personas sin ingreso fijo. Razón por la cual por su bajo nivel de educación las personas de este nivel no leen ningún libro en el año.

En esta sección se presentan datos generales de la población salvadoreña y la forma en la cual se segmenta. Esto es relevante ya que permitirá comprender el comportamiento de los consumidores del sector Editoriales y artes graficas.

En los últimos 3 años, este sector ha venido sufriendo cambios importantes, pues anteriormente el Ministerio de Educación adquiría todos los libros para las escuela públicas, sin embargo en la actualidad este ente designa una cantidad



para cada una de las escuelas, dándoles así la libertad de definir que área quieren profundizar y cuáles son los libros adecuados para este fin. Lo que sí debe aclararse es que los programas y contenidos mínimos a cubrir son elaborados por el Ministerio, el cual diseña los libros que luego son elaborados por editoriales privadas de El Salvador.

En este sector la producción local es 76% superior a las importaciones. El subsector de libros y textos es dominado por la producción local, la cual es 30% superior a las importaciones. Luego de atender las exportaciones con parte de esta producción nacional, los productos elaborados localmente de este subsector representan el 49% de los comercializados en el mercado.

### **2.2.2 Libros y textos**

#### ***Educación Básica:***

En El Salvador, existen alrededor de 875.077 niños que reciben educación básica del estado<sup>4</sup>, y alrededor de unos 400.000 niños que asisten a colegio privados.

Para Las Instituciones Publicas, el Ministerio de Educación asignan un presupuesto para que obtengan el número de libros con las características que considera la escuela que deben tener de acuerdo a su plan curricular, éste presupuesto varía dependiendo del número de libros a adquirir y del número de alumnos que exista en el plantel.

El Ministerio de Educación ha diseñado textos en todas las áreas, que cubren los contenidos mínimos. Estos textos son impresos por editoriales locales que los venden localmente a planteles, tanto públicos como privados, a un precio entre US\$3 y US\$5 usualmente.

En las Instituciones privadas, generalmente los textos escolares son adquiridos por los colegios, para luego ser vendidos por ellos a los estudiantes, en estas Instituciones hay una gran demanda de libros en Ingles, pues muchos de ellos son bilingües, o tienen una intensidad horaria de esta materia bastante alta.

#### ***Educación Superior:***

En cuanto a educación superior, en El Salvador existen 109.946 alumnos en educación superior. De acuerdo a investigación de campo realizada por el Grupo Consultor, se pudo establecer que un estudiante Universitario adquiere únicamente entre 2 ó 3 libros al año, siempre que hayan sido recomendados por sus profesores.

---

<sup>4</sup> Información suministrada por el Ministerio de Educación de El Salvador

Los libros más vendidos son aquellos que pertenecen a las áreas de administración, ingeniería, derecho y medicina, pues son las carreras más demandadas por los salvadoreños, como lo indica el cuadro a continuación.

**Tabla 9 Demanda de Libros por área**

<b>Carreras</b>	<b>No. de estudiantes en el 2002</b>
Arte y Arquitectura	3.202
Economía, Administración y Comercio	31.198
Salud	15.238
Ciencias	2.270
Agropecuaria y Medio Ambiente	1.589
Derecho	20.117
Humanidades	718
Tecnologías	19.585
Educación	11.319
Ciencias Sociales	4.710
<b>Total</b>	<b>109.946</b>

Fuente: Elaborada por el grupo consultora a partir de los datos proporcionados por el Ministerio de Educación

Las editoriales extranjeras son líderes en este tipo de textos, pues las editoriales nacionales se enfocan principalmente en literatura salvadoreña y textos para educación escolar. Para los estudiantes universitarios, los libros en inglés no son muy atractivos, puesto que son más costosos que aquellos que están escritos en español, por lo tanto en el área de educación superior, son pocos los libros que se encuentran en el idioma anglo. Así como también en algunas ocasiones los estudiantes fotocopian los libros que les resultan costosos comprar. Sin embargo, se observó que las editoriales han logrado que las fotocopadoras ubicadas dentro de las universidades no fotocopien textos, dificultando esta actividad a los estudiantes, pero no eliminándola por completo.

### **Otros Libros**

Los libros más apetecidos por los salvadoreños, son aquellos que están enfocados a temas de superación personal, así como también libros de literatura Universal. Paulo Coelho e Isabel Allende, son dos de los autores con más acogida en este país, pues los consumidores aseguran que sus temas son entretenidos, fáciles de leer, y se encuentran a precios no muy altos.

## **2.3. DESCRIPCIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES**

El hábito de lectura de los salvadoreños, es bastante bajo, se puede decir que sólo un 2% de los salvadoreños tiene la costumbre de la lectura. Esto se debe al

alto índice de analfabetismo existente en el país el cual es de 16.6%<sup>5</sup> y al elevado número de personas que a pesar de haber aprendido a leer y a escribir, no lo practican, puesto que se dedican a actividades como la pesca y la agricultura, razón por la cual no consideran esencial este aprendizaje.

Los libros con más acogida son aquellos de superación personal, generalmente el 50% de las personas que entran a una librería ya conoce el autor y el título del libro que van a adquirir. El cual es recomendado la mayoría de veces por un amigo o un compañero, mientras que el otro 50% simplemente entra al local, para conocer los títulos y los temas y luego toma la decisión de compra.

Este comportamiento ha hecho que la mayoría de las librerías tengan sus libros al alcance de los clientes, con el fin de que puedan leerlos e interesarse por alguno en especial. En la actualidad solamente la librería Fepade, (de la cual se hablará más profundamente en el capítulo de canales de distribución) se especializa en textos universitarios, no obstante éstos también se pueden adquirir en las librerías más destacadas del país.

Debido al bajo interés que tiene el Salvadoreño, por la lectura, en la actualidad el Ministerio de Educación esta generando planes de lectura en los colegios, los cuales buscan interesar y a traer los niños hacia la lectura, así mismo, algunas universidades realizan anualmente una pequeña feria del libro, en la cual invitan a los estudiantes a través de actos culturales, y de promociones en los libros a que se acerquen y adquieran libros tanto relacionados con sus carreras, así como también de temas de literatura universal y nacional.

## **2.4. FUERZAS COMPETITIVAS RELEVANTES**

### ***Prácticas Comerciales:***

Según Omar Ardila, Gerente General de Prolibros, una de las distribuidoras más importantes de El Salvador, “es importante que las editoriales colombianas pequeñas se les enseñe a exportar es decir no saben manejar los precios, pues quieren vender los productos en El salvador, al mismo precio que los venden en Colombia, olvidándose de los impuestos y de los costos que acarrea una importación, lo que conlleva a que el producto llegue a El Salvador muy elevado, por lo que no resulta muy atractivo para la comercialización”.

Al comerciante salvadoreño en ocasiones le agrada poco trabajar con los colombianos, puesto que existe un poco de falta de atención al cliente, es decir que en muchas ocasiones los distribuidores intentan comunicarse con los proveedores a través de e mail, pero éstos nunca contestan, o se les pide información importante, a la cual no corresponden, generando esto un malestar

---

<sup>5</sup> Fuente: <http://www.proesa.com.sv/esp/education.asp>

en los industriales salvadoreños, evitando en algunas ocasiones trabajar con editoriales colombianas pequeñas.

### ***Rivalidad en la Industria:***

Existen algunos distribuidores interesados en adquirir libros de editoriales colombianas, sin embargo, nunca han recibido una propuesta formal por parte de industrias colombianas, contrario a lo sucedido con las editoriales mexicanas, españolas y argentinas, las cuales realizan una labor comercial fuerte con cada uno de los distribuidores en el Salvador.

## **2.5. CONCLUSIONES DE CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO**

El sector Editoriales y artes graficas de El Salvador alcanzó un tamaño de mercado aparente de US\$89,326,562 en el año 2002, de los cuales el 62% corresponde a libros y textos.

Se ha observado un incremento en el número de estudiantes, debido a que El Salvador es un país con población muy joven.

En este sector la producción local es 76% superior a las importaciones.

La balanza comercial del sector es negativa, lo que indica que las importaciones son superiores a las exportaciones. Estas importaciones alcanzaron el monto de US\$66 millones en el 2002 y han mostrado un crecimiento constante, similar al del sector en general.

Los textos de educación básica y bachillerato son diseñados por el Ministerio de Educación, con base en los contenidos mínimos y programas de cada nivel y área, no obstante aunque los colegios deben tener textos guía, el Ministerio de Educación les rinda la posibilidad de adquirir textos escolares diferentes, de acuerdo a su plan de estudios. Algunos de estos libros son elaborados por imprentas y editoriales salvadoreñas, así como también existen editoriales extranjeras, las cuales ofrecen sus textos tanto en colegios públicos como en los privados. En cambio los textos universitarios son principalmente importados y producidos por grandes editoriales internacionales. Las carreras en las que más se demandan textos son las ciencias económicas, medicina, ingeniería y derecho. Sin embargo los estudiantes universitarios sólo adquieren anualmente entre 2 y 3 libros, lo cual muestra la oportunidad de un crecimiento para el sector.

El número de textos que adquieren los alumnos a nivel universitario se espera que incremente de los 2 ó 3 que compran actualmente al año. Esto ocurrirá en la medida en que las editoriales hagan promociones a los catedráticos (visitas y

regalo de libros, así como material de apoyo) para que seleccionen libro guía del curso y lo recomienden a sus alumnos.

No se vislumbran cambios en las políticas del Ministerio de Educación que estimulen la importación de textos para primaria y bachillerato. En cuanto a libros de lectura en general pueden ser estimulados si en conjunto con las librerías se realizan promociones como habladores de góndolas, conferencias sobre algunos autores, etc.

### 3. ANÁLISIS DE COMPETENCIA

#### 3.1. ESTRUCTURA DE LA OFERTA

La mayoría de los libros distribuidos en el Salvador, son importados, pues aunque existen editoriales en este país, la producción de estas es pequeña y no alcanzan a cubrir la demanda existente en este sector. Así mismo la mayoría de las editoriales salvadoreñas se especializan principalmente en autores salvadoreños y centroamericanos, así como en textos escolares diseñados por el Ministerio de Educación.

La importación de los libros, se realiza principalmente de países como España, México, Argentina y Colombia. Las editoriales españolas son muy fuertes en El Salvador, en libros de lectura, ya que manejan temas interesantes y autores importantes. Sin embargo, se han buscado otras opciones pues debido al aumento del Euro el costo de los libros se ha incrementado notablemente.

México es uno de los países más fuertes en exportación de libros a El Salvador, pues son muy agresivos en la promoción de sus productos, además debido a su cercanía resulta bastante económico importar libros de ese país, pues son llevados a El Salvador vía terrestre.

Por su parte Colombia, es considerada también un país importante en la importación de libros, pues en la actualidad se exportan libros de varias editoriales colombianas, entre las cuales se encuentran Editoriales Paulinas, Magisterio, Panamericana, Villegas, entre otras. Así mismo Editorial Norma, es considerada una de las editoriales extranjeras más fuertes en el país.

Anualmente el Ministerio de Educación manda a imprimir una colección especial de libros, aproximadamente un tiraje de 500.000 textos. Para esto se hace una licitación pública, en la cual participan principalmente imprentas de Brasil, México y Colombia, siendo éste último el que ha realizado el trabajo en los pasados años, pues su calidad es muy buena y su tiempo de entrega es bastante rápido, aproximadamente un mes. En las licitaciones participan en su mayoría países extranjero, pues las imprentas salvadoreñas, son aún pequeñas, y no manejan un tiraje tan alto en tan poco tiempo.

##### 3.1.1. UBICACIÓN REGIONAL DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS

Tabla 10. Ubicación regional de las empresas productoras de Libros y Textos Nacionales

Subsector	Empresa	Ubicación geográfica
-----------	---------	----------------------

Libros y Textos	Dirección de Publicación e Impresos de El Salvador	El Salvador
	UCCA Editores	El Salvador
	Editores Clásicos Roxsil	El Salvador
	Taller Gráfico UCCA	El Salvador
	Gráficos y Textos	El Salvador
	Editoriales la Ceiba	El Salvador

Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de información recolectada en el campo

**Tabla 11. Ubicación regional de las empresas productoras de Libros y Textos Extranjeros**

Subsector	Empresa	Ubicación geográfica
Libros y Textos	Ediciones Paulinas	Colombia
	Editorial Norma	Colombia
	Panamericana Editores	Colombia
	Grupo Santillana	España
	Mc Graw Hill	Mexico
	Thomson Editores	México

### 3.1.2. CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

En el Salvador, existen alrededor de 700 imprentas, de las cuales solamente 9 se pueden considerar grandes e importantes. Las restantes son en su mayoría imprentas pequeñas con un volumen de trabajo muy bajo, o imprentas artesanales, las cuales generalmente están ubicadas en pequeños locales, y cuentan con 5 trabajadores, que pertenecen a una misma familia. Éste tipo de

imprentas se dedican principalmente a la impresión de tarjetas y papelerías, pues la tecnología que utilizan es bastante limitada.

En cuanto a imprentas, cada año, aparecen nuevas imprentas pequeñas, las cuales tienen un tiempo de vida corto, pues su tecnología no es muy avanzada, ya que generalmente cuentan solamente con una máquina o con un computador de buena resolución. Estas imprentas solamente se dedican a la producción de pequeños trabajos como tarjetas, y calendarios, llegando a ser una fuerte competencia en este tipo de productos para las imprentas grandes, quienes ofrecen este servicio a un precio mucho más alto. Las empresas salvadoreñas más grandes contratan generalmente con grandes impresoras para la realización de brochures, revistas, y folletos debido a que las imprentas pequeñas no poseen ni la calidad ni la capacidad, así como tampoco el reconocimiento como para realizar este tipo de trabajos.

En relación con las editoriales, existe cada vez más competencia, pues existe una gran variedad de editoriales extranjeras, las cuales ofrecen una amplia variedad de títulos y de autores, éstas editoriales son generalmente importadas por las grandes librerías, quienes son las distribuidoras de los textos en el país, pues en el Salvador solamente existen muy pocas editoriales que posean representantes u oficinas en el país.

A continuación se describen algunas de las empresas más importantes del sector editorial.

### **Dirección de Publicación e Impresos de El Salvador**

Es una de las editoriales más antiguas e importantes de El Salvador, fue fundada en 1953, por el departamento editorial del Ministerio de Cultura. Esta editorial se especializa en la edición de libros de autores salvadoreños como Arturo Ambrogui y Alberto Masferrer, en los géneros de poesía, narrativa y ensayo literario, así como también ha sido plataforma para la difusión de grandes autores centroamericanos, como de libros que narran la historia de El Salvador.

Esta editorial, produce también la revista Cultura, la cual a través de ensayos y disertaciones rescata la realidad cultural del país y de la región Centroamericana. La Dirección de Publicación e Impresos de El Salvador, posee en sus instalaciones una pequeña librería en donde se expone los diferentes libros que han editado, así mismo, éstos se pueden encontrar en algunas librerías en San Salvador, las cuales reciben un plazo de 30 a 60 días para pagar los libros, lo que generalmente se realiza a través de cheque o efectivo. Esta editorial no realiza ningún tipo de promoción a sus libros, cuenta con el 5% de participación del mercado. Su margen de rentabilidad es del 40%.

Contacto: 17 Ave. Sur 430, San Salvador, El Salvador



Tel (503) 2711806  
Fax (503) 2711071  
[contacto@dpi.gob.sv](mailto:contacto@dpi.gob.sv)

## **UCCA Editores**

Es la Editorial de la Universidad José Simeón Cañas UCCA, la cual es considerada una de las más importantes editoriales en el ámbito nacional. UCCA Editores cuenta con una amplia gama de autores nacionales, tanto clásicos como contemporáneos en el área de literatura, investigación, religión y educación.

UCCA Editores, es la editorial que cuenta con mayor proyección editorial, pues exporta sus libros a España, México y Estados Unidos. Así mismo gran parte del material producido por esta editorial es coeditado por editoriales españolas, especialmente en los temas religiosos. Esta editorial distribuye sus libros principalmente en la librería de la UCCA y en las librerías más importantes de El Salvador, a las cuales les otorgan un plazo de 60 a 90 días para cancelar a través de cheque o efectivo los productos adquiridos.

Promociona principalmente los libros educativos a través de visitas a los colegios y a las Universidades, en las cuales realiza conferencias y reuniones con los directivos y profesores con el fin de enseñarles los textos y las ventajas que poseen sobre otras editoriales, entre las cuales se encuentran el precio, el cual es menor a de las editoriales extranjeras. Su participación del mercado es del 10%, su margen de rentabilidad es del 50%.

Contacto: Apartado postal 01-575  
Tel (503) 210 66 00  
Fax (503) 210-6650  
[distpubli@ued.uca.edu.sv](mailto:distpubli@ued.uca.edu.sv)

## **Editorial Norma**

Es una de las editoriales extranjeras más fuertes en El Salvador, cuenta con el 12% de participación del mercado, distribuye todos los productos de las editoriales del grupo Carvajal, y además de las editoriales Parramón, Voluntad y Planeta, especializándose en la distribución, de literatura, ensayos, libros infantiles, juveniles y educativos. Así mismo ofrece una amplia variedad de cuadernos argollados y de material escolar.

Contacto: José Darío Buitrago  
Blvd Bayer, Polígono C, No. 31 Zona Industrial Merliot  
Tel (503) 2899674  
Fax (503) 2899674  
[ventas@carvajal.com.sv](mailto:ventas@carvajal.com.sv)

## **Editores Clásicos Roxsil**

Es una de las editoriales salvadoreña más reconocidas en el sector, cuenta con el 8% de participación del mercado, se especializa en la edición de libros de literatura salvadoreña, así como también distribuye libros de editoriales extranjeras de países como España, y Argentina, las cuales trabajan con precios CIF y les proveen un plazo de 90 días para cancelar los productos a través de transferencias bancarias.

Esta editora distribuye todos sus libros en las principales librerías y papelerías del país, a las cuales les otorga un plazo de 60 días para cancelar en efectivo todos los productos adquiridos. Editores Clásicos Roxsil, promociona sus libros, especialmente aquellos que son escritos por autores salvadoreños, a través de descuentos del 5% y comentarios en los periódicos locales. Su margen de rentabilidad es del 40%

Contacto: 4<sup>a</sup> Av. Sur. N° 2-3. Santa Tecla. El Salvador  
Tel: (503) 228 18 32  
Fax: (503) 228 12 12  
[roxanabe@navegante.com.sv](mailto:roxanabe@navegante.com.sv)

## **Taller Gráficos UCCA**

Esta es la imprenta de la Universidad José Simeón Cañas, UCA, ésta empresa imprime en su mayoría libros, del cual el 40% de su trabajo es interno es decir para Editoriales UCCA, y un 60% de su producción para clientes externos como Cooperación Española, a la cual le produce la mayoría de sus publicaciones. La mayor parte de los insumos como son tintas y papel son para la fabricación de sus productos, son importados de Brasil, México, Noruega.

Entre sus clientes más importantes se encuentran la Corte Suprema de Justicia La Superintendencia Suprema Financiera y El Tribunal Supremo Electoral. Cuando los clientes son nuevos, el trabajo tiene que cancelarse por anticipado, mientras que si son clientes con los cuales se ha trabajado durante algún tiempo, se puede llegar a ofrecerle algún tipo de plazo para pagar los productos demandados. Los tiempos de entrega varia de acuerdo al trabajo realizado, sin embargo, éste oscila entre una y tres semanas. Esta imprenta cuenta con el 10% de participación del mercado. Su margen de rentabilidad es del 40%.

La capacidad de producción de esta imprenta, es limitada pues produce aproximadamente libros con tirajes de 2.000 a 5.000 ejemplares, debido a que sus principales clientes hacen parte del gobierno salvadoreño, esta imprenta es muy exigente en cuanto a la calidad de sus productos, razón por la cual todo los libros durante todo el proceso de elaboración cuenta con rigurosos controles de calidad.

La tecnología utilizada por esta empresa es limitada, pues realizan la elaboración de los libros por etapas en la cuales utilizan máquinas o recurso humano especializado para cada una de las etapas que compone la elaboración del producto. En la actualidad no existe ninguna imprenta que utilice la rotativa como tecnología para la elaboración de los libros, pues los tirajes producidos por las imprentas son muy pequeños, razón por la cual la única imprenta que tiene rotativa en el país es el periódico nacional.

#### **Muestra de Material Impreso por la UCCA.**



Fuente: Tomada por Grupo Consultor

Contacto: Henry Cardoza  
Tel (503) 2734507  
Blvd Los Proceres  
[hcardoza@buho.uca.edu.sv](mailto:hcardoza@buho.uca.edu.sv)

#### **Algier's Impresores**

Es una de las imprentas más grandes y prestigiosas de El Salvador. Posee el 12% de participación del mercado y cuenta con 25 años de experiencia en la producción de libros de literatura y de textos escolares. En su planta de producción cuentan con 116 empleados.

Esta imprenta importa toda su materia prima principalmente de países como Estados Unidos y Brasil y exporta parte de su producción a Estados Unidos, Honduras, Nicaragua y Republica Dominicana.

Esta imprenta posee un taller de diseño grafico, en el cual orientan a los clientes en la creación de la imagen y del diseño de sus productos. El tiempo de entrega se encuentra sujeto al volumen y a las características del trabajo solicitado, pudiendo variar de 5 días hasta 2 meses. Así mismo, después Algier's ofrece a sus clientes un servicio post venta, a través del cual les otorgan una garantía de 2 meses sobre el trabajo. Cuando se trata de un cliente con poca experiencia,

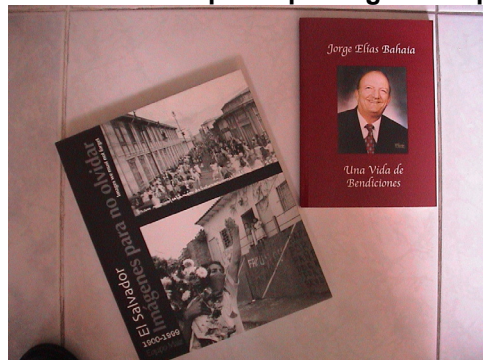
esta empresa se encarga de orientarlo acerca de los cuidados y el manejo que debe tener con el producto, para que éste no se deteriore antes de tiempo.

Esta imprenta elabora algunos de los libros del Ministerio de Educación, y aunque es una de las empresas más importantes de este campo, la capacidad de producción de esta imprenta es limitada, pues ha realizado tirajes de 100.000 copias aproximadamente. El control de calidad que tienen los productos elaborados en esta imprenta es riguroso, tanto durante el proceso de producción como con el producto terminado, pues sus clientes generalmente escogen uno de los libros al azar y le realizan estrictos controles de calidad, los cuales tienen que aprobar, pues de lo contrario toda la producción es devuelta.

La tecnología de esta empresa en cuanto a la elaboración de los libros es un poco limitada, pues la producción la realizan a través de etapas, en las cuales se utilizan máquinas especializadas para cada una de las fases en la producción del libro.

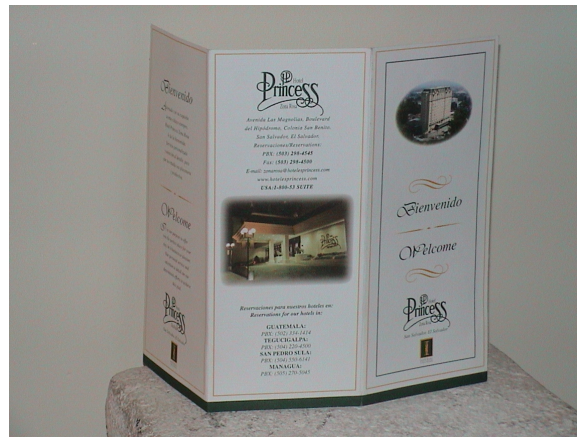
Algier`s vende directamente a sus clientes, no utiliza ningún tipo de intermediario, así como tampoco realiza publicidad para su empresa, pues considera que la experiencia y la calidad de su trabajo, son la mejor promoción que pueden tener. Su margen de rentabilidad es del 40%

## **2: Muestra de Libro impreso por Algier`s impresores.**



Fuente: Foto tomada por Grupo Consultor

**Brochure impreso por Algier's Impresores.**



Fuente: Foto tomada por Grupo Consultor

**Afiche impreso Algier's impresores.**



Fuente: Foto tomada por Grupo Consultor

Contacto: Herbert Menjivar  
21 Calle Pte y 3 Av. Norte San Salvador  
(503) 2255490  
Fax (503) 2251119  
[Algiers-venta@navegante.com.sv](mailto:Algiers-venta@navegante.com.sv)

## **Editoriales Extranjeras**

Las editoriales extranjeras, más reconocidas en El Salvador, son Santillana, Mc Graw – Hill, Norma, Pearson entre otras. Generalmente éstas editoriales tienen una oficina que las representa, la cual se encarga de hacer la labor comercial y la atención del cliente. Según el tamaño de la editorial, los comercializadores envían sus pedidos directamente a la casa matriz si los editores son muy grandes, pero si sucede lo contrario solicitan el pedido a través del representante comercial.

Así mismo, algunas editoriales son distribuidas por varias librerías, o importadores, sin embargo empresas como Pearson y Mc Graw Hill, son distribuidos por diferentes librerías, pues no le otorgan la exclusividad a ninguna distribuidora.

Estas editoriales son fuertes a la hora de promocionar sus productos, pues generalmente realizan visitas a los colegios y universidades en los cuales reúnen a los profesores y les dictan conferencias acerca de sus nuevas publicaciones. Así mismo muchas de ellas le otorgan material POP a las librerías para que decoren el local.

### **McGraw Hill**

Esta editorial produce los textos escolares para primaria y bachillerato en México de donde son despachados a El Salvador. Normalmente comercializa sus publicaciones a través de librerías, Centros Educativos e Instituciones del Gobierno.

Para promocionar sus libros, realizan promociones a los catedráticos de las universidades y en las librerías colocan material POP y Posters.

La participación de mercado que tienen en El Salvador actualmente es del 15%.

Contacto: 11 calle 0-65 Zona 10, Vizcaya 3er nivel Guatemala.

Tel: (504)3328079-84

[margarita\\_flores@mcgraw-hill.com](mailto:margarita_flores@mcgraw-hill.com)

## **3.2. MEZCLA DE MERCADEO**

### **3.2.1. ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y PUBLICIDAD UTILIZADAS**

En el área universitaria, las editoriales tienen una persona encargada de la labor de promoción, los cuales visitan a los maestros, les llevan los libros, y se encargan de hacer charlas para que los profesores conozcan el contenido y la calidad de los textos.

En cuanto a textos escolares, la promoción se realiza a través de la promoción directa en los colegios, pues las editoriales visitan anualmente a las Instituciones y reúnen a las directivas y profesores del colegio, para exponerles los temas y las características que poseen los textos.

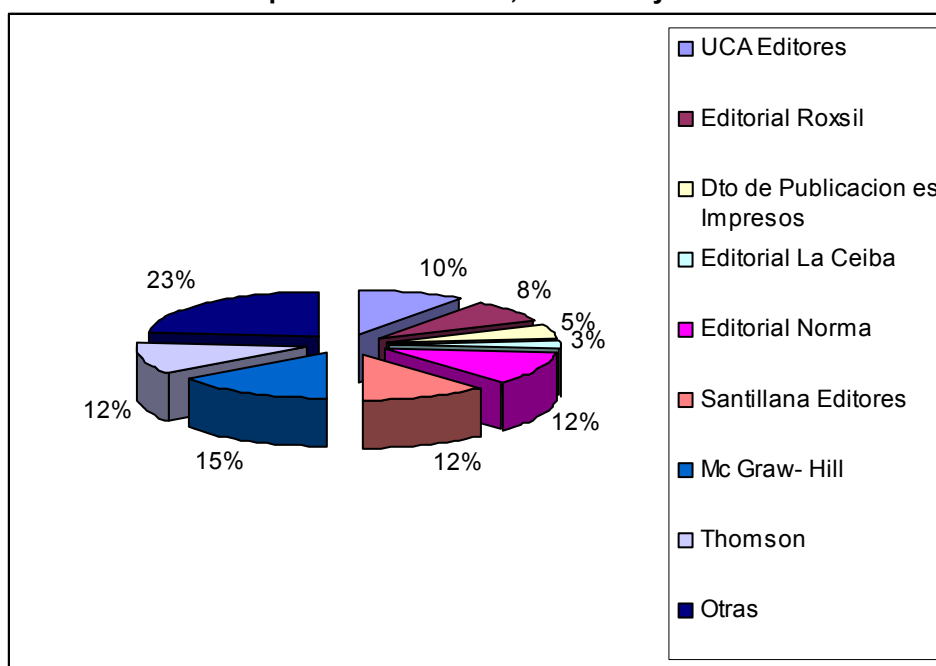
Las librerías, realizan poca promoción a los libros, pues algunas de ellas aseguran que debido al poco interés en la lectura de los salvadoreños, la publicidad no tiene mucho efecto. No obstante existen librerías, las cuales ofrecen constantemente descuento en sus productos y tienen una base de datos de los principales clientes a los cuales les envían información acerca de sus autores y temas preferidos, les envían ofertas y promociones sobre algunos artículos de la tienda.

Así mismo, algunas librerías, especialmente las universitarias realizan anual o semestralmente pequeñas ferias del libro, en donde exponen los libros más solicitados por los consumidores, y realizan actividades culturales como presentaciones y conciertos con el fin de fomentar la lectura y atraer a los compradores.

### **3.2.2. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE PRODUCTOS DE EDITORIALES Y ARTES GRAFICAS POR CATEGORÍAS**

En el subsector de libros y textos educativos la participación de mercado de editoriales nacionales y extranjeras es similar, ya que los productos importados poseen el 51% del mercado, destacando McGraw Hill, Editorial Norma, Santillana, y Thomson. El restante 49% del mercado pertenece a las empresas locales, entre las que resaltan UCA Editoriales, Editorial Roxsil, entre otras.

**Gráfica 8. Participación de Mercado, de Libros y textos educativos**



Fuente: elaborado por el Grupo Consultor a partir de información recabada en entrevistas

Debido a la gran cantidad de imprentas pequeñas y artesanales que existen en el Salvador, esto conlleva a que el 47% del mercado, este repartido en muchas varias imprentas pequeñas, siendo el 53% del mercado restante liderado por 5 empresas.

### 3.3. COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS DEL SECTOR

Debido a la gran cantidad y variedad de libros y publicaciones existentes en el mercado, se hace bastante difícil plasmar en un cuadro los precios de los libros en el Salvador, no obstante como resultado del trabajo de campo realizado por el grupo consultor, se encontró lo siguiente:

- Los textos universitarios en inglés tienen un costo de US\$70 el más económico y US\$180 el más costoso. Estos textos en español, oscilan entre US\$15 y US\$25, pues si se pasan de este precio resulta muy costoso para los estudiantes, por lo tanto los libros no son comprados
- Los libros de interés general, como novelas y literatura universal, tiene un precio al público de US\$3 los cuales son generalmente libros de autores centroamericanos y salvadoreños. Sin embargo estos textos pueden alcanzar un precio de hasta US\$50, especialmente los que vienen en pasta dura, son ediciones de lujo y pertenecen a autores contemporáneos.



- Los cuentos para niños, y libros para colorear, tienen un precio mínimo de US\$2 hasta US\$20 cuando se trata de libros con muñecos y caricaturas de moda.

### 3.3.1. PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS POR SUBSECTOR

**Tabla 12. Mezcla de Mercadotecnia Subsector Libros y Textos**

Empresa	Producto	Precio	Canales de Comercialización	Promoción
<b>UCA Editores</b>	Textos educativos y libros de interés general	Medio	Venta directa en sus librerías	Venta directa en librerías
<b>Editorial Roxsil</b>	Textos educativos y libros de autores salvadoreños y centroamericanos	Medio	Venta directa en librerías y colegios	Publicidad en los periódicos, cuando lanzan un libro nuevo de algún autor salvadoreño
<b>Departamento de Publicaciones e Impresos</b>	Libros de autores salvadoreños y centroamericanos.	Bajo	Venta directa en librerías	N.A.
<b>Editorial la Ceiba</b>	Textos educativos y diccionarios	medio	Venta directa en sus librerías, colegios y supermercados	En los colegios realizan talleres de lectura con niños y profesores.
<b>Ediciones Paulinas</b>	Libros religiosos	bajo	Librerías	N.A.
<b>Grupo Editorial Norma S.A.</b>	Libros profesionales, de interés general, y escolares desde pre-escolar hasta básico. Diccionarios. Suministros para oficina y materiales escolares como cuadernos y lápices	Medio y alto	Librerías, colegio, universidades	La promoción se realiza básicamente con profesores universitarios con el fin de que recomienden sus libros a los alumnos. En las librerías utilizan afiches y habladores de góndola.
<b>Grupo Santillana</b>	Libros escolares, textos profesionales. Diccionarios, enciclopedias y textos de interés general. Públicomerciales	Medio y alto	Librerías. Ventas al Gobierno y a centros educativos	En las librerías utilizan afiches y habladores de góndola.

<b>McGraw Hill Interamericana</b>	Textos escolares para básico y diversificado. Textos profesionales	Alto	Librerías. Ventas al Gobierno y a centros educativos	Se centran en la promoción a catedráticos de universidades para que recomiende sus libros. Dotan a las universidades de materiales educativos como CDs, problemarios. Para eventos de universidades patrocinan y traen invitados nacionales o extranjeros. En librerías colocan Posters
<b>Panamericana Editores</b>	Textos educativos desde pre-escolar hasta básico. Libros profesionales	Medio	Librerías. Ventas al Gobierno y a centros educativos	N.A.
<b>Thomson Learning</b>	Textos escolares para básico y diversificado. Textos profesionales	Alto	Librerías. Ventas al Gobierno y a centros educativos	Se centran en la promoción a catedráticos de universidades para que recomiende sus libros. Dotan a las universidades de materiales educativos como CDs, problemarios. Realizan desayunos o almuerzos con catedráticos para presentar catálogos
<b>Alfaguara</b>	Libros de interés general	Medio	Librerías	La promoción la realizan en las librerías a través de afiches con la carátula de los textos.
<b>Barco de Vapor</b>	Libros para niños	Medio- Alto	Librerías	N.A.

### 3.4. CONCLUSIONES ANÁLISIS DE COMPETENCIA

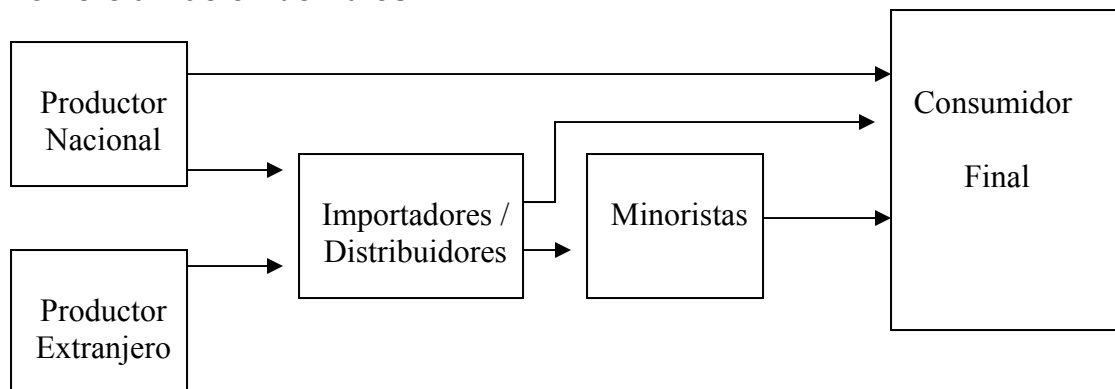
El subsector de libros y textos se encuentra dividido entre productores locales, con 49% y fabricantes extranjeros, los cuales en conjunto poseen el 51% del mercado. Las imprentas nacionales se han especializado en textos para educación básica y bachillerato, así como en literatura salvadoreña. En cambio los textos universitarios son fabricados exclusivamente por editoriales extranjeras, las cuales también venden en el mercado libros de interés general de autoayuda y de autores contemporáneos.

Se observa claramente la tendencia a la globalización y como los productores locales se están quedando rezagados solamente a la fabricación de libros de acuerdo a estándares del Ministerio de Educación y que suelen ser de un precio al consumidor inferior a \$5. La fabricación de libros universitarios, de lectura general e infantiles está quedando reservada para las multinacionales, pero es importante que realicen labores de venta local con personal permanente en Centro América.

## 4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

En El Salvador dependiendo del tipo de libro, este se comercializa de una forma u otra. Es el caso de los libros que se producen localmente, son comercializados directamente por el productor, quien vende sus libros a colegios. Los productores extranjeros siempre utilizan distribuidores en el país, los cuales normalmente son grandes librerías que venden directamente a los consumidores. Sin embargo se observa que también surten a librerías pequeñas.

### Comercialización de libros



### 4.1. DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

A continuación se hará una descripción de los principales canales de distribución y comercialización de editoriales y artes graficas identificados en El Salvador los cuales son librerías, supermercados, papelería e instituciones educativas.

Una tendencia que se observa en El Salvador es a reducir el tamaño del canal de comercialización, con el objetivo de incrementar la ganancia. Es decir que el importador desea llevar directamente el texto al consumidor. Es por esto que las cadenas de librerías se han hecho más grandes, mientras que las pequeñas tienden a desaparecer o a convertirse en papelerías, no comercializando libros. Sin embargo, actualmente estas librerías pequeñas adquieren sus productos de las grandes que son importadores directos.

#### 4.1.1 Librerías

Las grandes librerías son los principales importadores de los textos tanto escolares, como universitarios y libros de literatura. Algunas de ellas importan la mercancía para venderla luego localmente a librerías de menor tamaño a colegio y Universidades, mientras que otras solamente importan los productos para venderlos en sus tiendas. A continuación se mencionara las principales librerías

las cuales son consideradas además los importadores y comercializados más importantes en el país.

### **Librería y Papelería UCA (Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”)**

Esta es la Librería de la Universidad José Simeón Cañas, posee una sola tienda, la cual se encuentra ubicada en el campus de la Universidad en San Salvador.

Esta librería importa directamente los libros que ofrece en sus tiendas de lugares como Centroamérica, México, España, Colombia y en un menor porcentaje Estados Unidos. Desde hace 3 años, trabaja con editoriales colombianas entre las cuales se encuentran San Pablo, Paulinas, Norma, Magisterio, y Panamericana, éstas 2 últimas son compradas localmente a su distribuidor en el Salvador. Con sus proveedores trabajan precios CIF, a un plazo de 90 días para pagar la mercancía a través de transferencias bancarias cuando son clientes antiguos y carta de crédito cuando son clientes nuevos. Los proveedores locales le otorgan un plazo de 60 días para cancelar la mercancía, lo cual se realiza también a través de cheques.

El 50% de los libros que importan son vendidos a la comunidad Universitaria, y el 50% restantes es vendido al público en general, en algunas ocasiones venden cantidades al por mayor a personas que se lo solicitan, recibiendo un pequeño descuento del 5% ó 10%.

Esta librería posee un sistema de estanterías abiertas, donde las personas se pueden acercar, y observar los libros, lo que le permite a los consumidores, pasar un rato largo ojeando el contenido de cada uno de los libros.

En octubre normalmente realizan la feria del libro durante una semana, en la cual presentan libros de autores nacionales, para que las personas los conozcan y los adquieran, exhiben libros para toda la familia puesto que traen libros infantiles, de cocina, literatura, etc. Esta librería cuenta con el 15% de participación de mercado, su margen de ganancia es del 40%.

Contacto: Claudia Annabel Arteaga de Mejía  
Final Boulevard Los Próceres  
Jardines de Guadalupe  
Tel (503) 2106699  
[Carteaga@buho.uca.edu.sv](mailto:Carteaga@buho.uca.edu.sv)

### **Prolibros**

Es el representante exclusivo de Panamerica Editorial, Magisterio, y Ecoe, actualmente también trabaja con empresas como Paulinas y escuelas del futuro. Prolibros, posee una fuerza de ventas bastante grande, compuesta por 15

personas, la cual se encarga de visitar constantemente a las bibliotecas, librerías pequeñas, colegios y universidades, con el fin de promocionar la amplia variedad de libros que distribuyen en el país.

Prolibros importa directamente la mayoría de las editoriales que se encuentran en su tienda, la cual se encuentra ubicada en Metrocentro, que es el centro comercial más importante de San Salvador. Del total de sus importaciones, el 40% va dirigido a su tienda, y el 60% restante es distribuido en colegios, universidades y librerías, a los dos últimos les otorga un plazo de 30 a 60 días para cancelar la mercancía, lo que generalmente se realiza a través de cheque. A los colegios los libros son dados en consignación y son pagados aproximadamente dos o tres meses después.

Con los proveedores internacionales, trabaja precios FOB y le otorgan un plazo de 120 días para pagar la mercancía a través de transferencias bancarias. Esta Librería no utiliza mucha promoción en su tienda, pues las veces que ha intentado poner anuncios en el periódico, o rebajar algunos precios no ha obtenido muchos resultados. La promoción fuerte la realiza en el campo de la distribución a sus diferentes clientes, a los cuales visita constantemente y ofrece descuentos y obsequios por la compra de sus productos. Prolibros tiene el 5% de mercado como librería y el 20% de éste como distribuidor. Su margen de comercialización es del 40% sobre ventas.

**Fachada de Prolibros.**



Fuente: Tomada por el Grupo Consultor

Contacto: Omar Ardila  
8ª. Etapa 2º Nivel Local No. 274  
Tel (503) 2610129  
Fax (503) 2610130  
[prolibros@navegante.com.sv](mailto:prolibros@navegante.com.sv)

**Fepade**

Es la Fundación Empresarial Para El Desarrollo Educativo, la cual capacita a los salvadoreños en diversos temas empresariales como mercadeo, ventas, auditoria, finanzas, entre otros, así mismo ofrece carreras técnicas entre las áreas de Ingeniería, sistemas y arquitectura entre otras. Fepade posee el 15% de participación del mercado y cuenta con 6 librerías, de las cuales 3 se encuentran en diversos puntos de la ciudad de San Salvador, 1 en Sonsonete, 1 en San Miguel y 1 en Usulután.

Estas librerías, cuentan con una amplia colección de textos universitarios, así como también de libros en áreas como mercadeo, hotelería y turismo, derecho ingeniería, administración, sicología, entre otros, lo que las convierte en una de las librerías más importantes en cuanto a textos universitarios se refiere. Entre las editoriales más destacadas, con las cuales trabaja esta librería se encuentran Mc Graw –Hill, Paidós, Person, Norma, entre otras.

Fepade importa directamente todos los productos para sus librerías, trabaja con precios CIF y FOB de acuerdo con las negociaciones a las cuales haya llegado con su proveedor, del cual recibe un plazo de 60 a 90 días para cancelar la mercancía a través de transferencias bancarias. La promoción que realiza esta institución, es a través de vallas y anuncios en el periódico, en el cual ofrece no solamente los servicios de sus librerías, sino también todos los programas académicos y las capacitaciones empresariales programadas. Su margen de comercialización es del 40% sobre ventas

Contacto: Ricardo Freund

Av. Jerusalem, No. 701, Colonia Maquilishuat,

Tel: (503) 263-9344 ó 263-8877 Fax.: (503) 263-9342

Email : [matriz@fepade.org.sv](mailto:matriz@fepade.org.sv)

### **La Ceiba Editorial**

La Ceiba es una de las librerías y distribuidores más importantes en El Salvador, cuenta con el 20% de participación del mercado. Ofrece los servicios de editorial, básicamente para textos escolares y diccionarios. La Ceiba abrió sus puertas al público en 1994, ya que anteriormente se dedicaba exclusivamente a la impresión y no a la comercialización. En la actualidad cuenta con 4 sucursales en la ciudad de San Salvador. La Ceiba trabaja con editoriales mexicanas, españolas, argentinas y con Villegas Editores de Colombia. Esta distribuidora está muy interesada en representar editoriales colombianas, sin embargo nunca han recibido alguna propuestas de empresas colombianas.

Las editoriales extranjeras, que representa, trabajan con precios CIF y le otorgan un plazo de 60 a 90 días para cancelar la mercancía a través de transferencias bancarias y cartas de crédito. La Ceiba, importa directamente el material, para luego distribuirlo, a sus tiendas, supermercados, librerías, mayoristas e instituciones educativas.

A los supermercados, librerías y mayoristas, les otorgan un plazo de 30 a 60 días para cancelar la mercancía, lo que generalmente se realiza a través de cheque o efectivo. Mientras que con los colegios, se trabaja a través de consignación.

La Ceiba es una de las librerías, con mayor inversión en publicidad y mercadeo de sus productos, pues constantemente realizan en los centros comerciales pequeñas ferias del libro, en las cuales se exponen una gran variedad de libros para toda la familia, y a precios bastante económicos. Así mismo, esta librería posee una base de datos de 2000 personas, a las cuales se les envía periódicamente, promociones, descuentos, información acerca de las últimas adquisiciones, así como también noticias acerca del tipo de lectura que prefieren.

La última tienda inaugurada está ubicada en el Centro Comercial Las Cascadas y es la más grande de las 4 sucursales que existen actualmente, además cuenta con una cafetería, la cual le permite a las personas sentarse y tomar algo, mientras ojea algún libro, lo que ha sido bastante atractivo para los clientes, quienes inicialmente entran por un café y en su mayoría salen con algún artículo de la tienda.

Otra de las estrategias que implementarán es enviarles a los suscriptores de las tarjetas de crédito de los bancos más importantes del país, bonos de descuento y planes de afiliación al club de suscriptores, el cual buscan iniciar en poco tiempo. Con respecto a los colegios, esta editorial realiza talleres de lectura con niños y profesores, en los cuales se trabaja y se enseña, a partir de los libros distribuidos por esta editorial.

Contacto: Lorena Bolaños

Plaza del Sol, Local 1, Calle del Mediterráneo Col. La Sultana.

Tel (503) 2430931

Fax (503) 2576474

[Laceiba@navegante.com.sv](mailto:Laceiba@navegante.com.sv)

#### **4.1.2. Instituciones Educativas**

En cuanto a las escuelas públicas, estas adquieren los textos, directamente de los distribuidores, pues el gobierno les otorga un apoyo económico anual para la compra de textos escolares, es así como estas Instituciones anualmente hacen un plan curricular, y dependiendo de éste adquieren los textos que cumplan con los objetivos planteados por el plantel.

En los colegios privados la comercialización de los libros escolares se realiza a través de éstos mismos, pues es poco común que las librerías o papelerías vendan textos escolares. Es así, como los colegios adquieren con los importadores y distribuidores quienes son las principales librerías, los libros en

consignación con un 20% de descuento, para luego venderlos al inicio del año escolar a cada uno de los alumnos agregándoles el 20% de descuento recibido por el distribuidor.

Los colegios son uno de los clientes más deseados por los importadores y los distribuidores, quienes anualmente se reúnen con los directores de los planteles y les exponen las características y los tipos de material que ofrece, con el fin de que sus productos sean adquiridos para la mayoría de los cursos del colegio. No obstante la competencia de las editoriales en los colegios es bastante alta, pues no solamente existen ofertas de editoriales extranjeras, sino también nacionales.

Para la adquisición de los textos escolares, las Instituciones educativas tienen en cuenta los temas, las ilustraciones, la calidad de los libros y finalmente el precio, los descuentos y las facilidades de pago que les otorgue el proveedor.

#### **4.1.3. Supermercados**

Algunos de los principales supermercados compran a los distribuidores locales más importantes libros infantiles, literatura universal, y en menor medida libros de temas especializados como Ingenierías, Mercadeo y Administración. No obstante en las góndolas que exhiben estos productos no son muy amplias, puesto que los consumidores generalmente adquieren los libros en librerías y en un pequeño porcentaje en papelerías, siendo los supermercados la última opción a la hora de adquirir libros.

Los supermercados reciben de los distribuidores plazo de 90 días para pagar la mercancía, lo que generalmente se realiza a través de cheque, teniendo un margen de ganancia del 30% sobre la mercancía adquirida.

Los supermercados no realizan ningún tipo de promoción a los libros, pues es la editorial la que acompaña sus productos con algún tipo de material POP como afiches o habladores de góndola.

#### **4.1.4. Papelerías**

Aunque en El Salvador existen un gran número de papelerías, solamente las más grandes venden libros y textos educativos. Aproximadamente el 10% de los productos que ofrecen las papelerías son libros, este porcentaje tan bajo, se debe al poco interés por la lectura que tienen los salvadoreños, razón por la cual las papelerías, venden en su mayoría libros como diccionarios, enciclopedias o cuadernos, los cuales son los textos más adquiridos en este tipo de negocios.

Las papelerías reciben un descuento del 15% sobre los productos adquiridos y cuentan con un plazo de 60 días para cancelar la mercancía a través de cheque. El margen de ganancia de las papelerías oscilan entre un 20% a 25%.

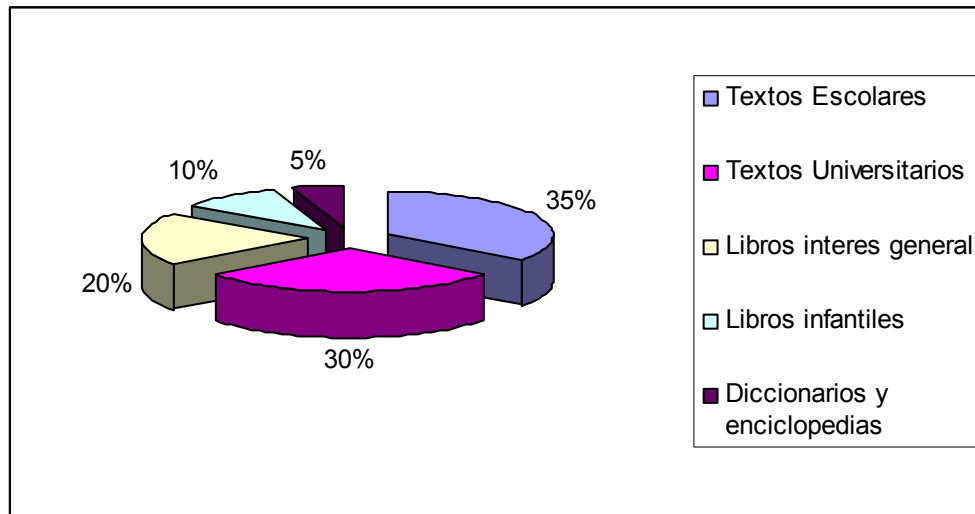


## 4.2. DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS SEGÚN CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Para determinar cual es la participación que tienen cada uno de los canales de comercialización existentes, es importante primero establecer cual es la participación de mercado que tiene cada tipo de texto. Esto se identifico a través de las entrevistas con los principales distribuidores y canales de comercialización.

En grafico a continuación, se puede apreciar que los libros más demandados son los textos escolares, esto debe a que es obligatorio en los colegios adquirir los libros exigidos por ellos. En segunda instancia se encuentran los libros universitarios con un 30% del mercado, seguido por los libros de interés general, los cuales cuentan con un 20% de participación del mercado.

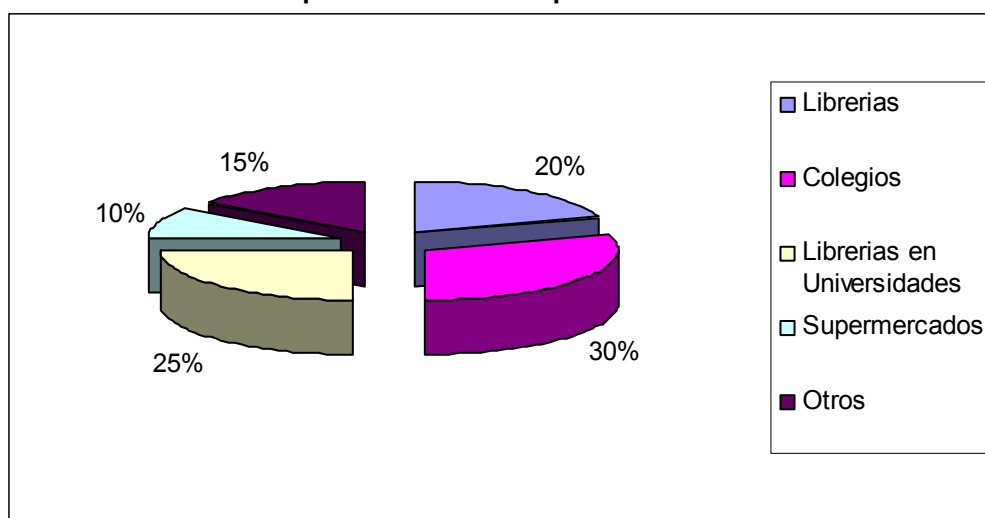
**Gráfica 9. Participación de mercado por tipo de texto**



Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de información obtenida de fuentes primarias

Teniendo ya la participación del mercado de cada uno de los tipos de libro, y conociendo la clase de libro que cada uno de los canales comercializa, se construye el grafico que se presenta a continuación.

**Gráfica 10. Participación de mercado por canal de comercialización**



Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de información obtenida de fuentes primarias

### 4.3. IMPORTADORES

En cuanto a libros y textos educativos, los productos pueden ser importados de diversas maneras, dependiendo de la editorial y del tamaño de las empresas distribuidoras, por lo consiguientes es común encontrar los siguientes mecanismos de importación:

1. La editorial importa directamente los libros de su casa matriz, generalmente, las grandes editoriales tienen representantes exclusivos los cuales son los encargados de hacer la promoción de sus libros y vender directamente a las librerías, colegios y Universidades.
2. Los grandes distribuidores, que en este caso son las principales librerías, importan directamente la mercancía, para luego distribuirla a pequeñas papelerías y librerías de la ciudad, y en algunos casos también en colegios privados y Universidades.

### 4.4. BASE DE DATOS CLIENTES POTENCIALES

**Tabla 13. Base de Datos de Clientes Potenciales<sup>6</sup>**

Distribuidor	Dirección	Teléfono	Contacto	Cargo	Mail	Fax
La Ceiba Editorial	Plaza del Sol, Local 1, Calle del Mediterráneo Col. La Sultana.	(503) 2430931	Lorena Bolaños	Gerente	laceiba@navegante.com.sv	(503) 2576474

<sup>6</sup> La Lista de clientes potenciales se encuentra conformada por los principales importadores y distribuidores de libros en El Salvador, los cuales fueron identificados gracias a las entrevistas realizadas por el equipo consultor.

Fepade	Av. Jerusalem, No. 701, Colonia Maquilishuat	(503) 263-9344 ó 263-8877	Ricardo Freund	Gerente	<a href="mailto:matriz@fepade.org.sv">matriz@fepade.org.sv</a>	(503) 263-9342
Prolibros	8ª. Etapa 2º Nivel Local No. 274	(503) 2610129	Omar Ardila	Gerente	<a href="mailto:prolibros@navegante.com.sv">prolibros@navegante.com.sv</a>	503) 2610130
Librería UCA	Final Boulevard Los Próceres Jardines de Guadalupe	(503) 2106699	Directora	Claudia Annabel Arteaga de Mejía	<a href="mailto:Carteaga@buho.uca.edu.sv">Carteaga@buho.uca.edu.sv</a>	

Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de información obtenida de fuentes primarias

#### 4.5. CONCLUSIONES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

En El Salvador los principales importadores de libros y textos son las grandes librerías, las cuales distribuyen a otros comercios más pequeños como papelerías, colegios e incluso otras librerías. Los supermercados también comercializan libros, de interés general e infantil únicamente, los cuales pueden ser importados directamente por ellos o comprados a librerías locales que fungen como importadores y distribuidores.

En El Salvador no existe una cadena de librerías en los centros comerciales, a pesar del gusto del consumidor salvadoreño por visitar estos sitios y realizar allí sus compras. Dado lo anterior, es posible que en el futuro surjan en el país librerías que comercialicen textos de lectura general, libros infantiles y para colorear ubicados en los principales centros comerciales del país.

Es claro también la tendencia a eliminar intermediarios entre las editoriales y la librería donde se vende al público. Esto por dos razones, primero la reducción de costos que buscan las librerías y segundo que estas se hacen cada vez más grandes, porque se convierten en cadenas que comercializan volúmenes amplios por lo que no requieren el servicio de distribuidores sino que pueden comprar directo. Es por esto que las librerías pequeñas e independientes se acercan cada vez más a papelerías en lugar de librerías, dejando la comercialización de textos a las cadenas grandes.

## 5. ACCESO AL MERCADO

Es muy importante el conocimiento de los impuestos y requisitos para la exportación de editoriales a El Salvador, pues esto le permite al empresario colombiano calcular los montos en que se incrementa el costo de su producto y compararse frente a productos provenientes de otros países.

En este capítulo se describen los impuestos y gravámenes que se aplican a los productos que se importan desde Colombia a El Salvador, así como los requisitos generales y específicos que, por su naturaleza, se exigen para garantizar el bienestar de los consumidores.

### 5.1. Derechos Arancelarios

#### 5.1.1 Libros y Textos

Para los libros y textos el arancel con el que ingresan a El Salvador oscila entre 0% y 15% dependiendo del producto. Dentro de los principales proveedores de las importaciones se encuentra México que tiene preferencias arancelarias otorgadas debido al Tratado de Libre Comercio que tiene con El Salvador.

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	Arancel General	Arancel México
4820.10.00	- Libros registro, libros de contabilidad, talonarios (de notas, pedidos o recibos), bloques memorandos, bloques de papel de cartas, agendas y artículos similares	15	7,5
4820.20.00	- Cuadernos	15	7,5
4901	LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES, INCLUSO EN HOJAS SUELTAS		
4901.10.00	- En hojas sueltas, incluso plegadas	0	0
4901.9	- Los demás:		
4901.91.00	- - Diccionarios y enciclopedias, incluso en fascículos	0	0
4901.99.00	- - Los demás	0	0
4903.00.00	ALBUMES O LIBROS DE ESTAMPAS Y CUADERNOS PARA DIBUJAR O COLOREAR, PARA NIÑOS	5	3
4904.00.00	MUSICA MANUSCRITA O IMPRESA, INCLUSO CON ILUSTRACIONES O ENCUADERNADA	5	1
4905	MANUFACTURAS CARTOGRAFICAS DE TODAS CLASES, INCLUIDOS LOS MAPAS MURALES, PLANOS TOPOGRAFICOS Y ESFERAS, IMPRESOS		
4905.91.00	- - En forma de libros o folletos	5	1
4905.99.00	- - Los demás	5	1

## **5.2. Barreras No Arancelarias**

En El Salvador, el único documento que se requiere es la factura comercial original. El documento de embarque lo solicita la empresa transportista al importador para poder entregar la mercancía, y es entregado por la misma empresa naviera el exportador, quien debe enviarlo a El Salvador al importador. El certificado de origen es requerido solamente si se posee acuerdo de comercio preferencial y se solicita la reducción de tasa arancelaria.

## **5.3. Impuestos Internos**

La Reforma Fiscal llevada a cabo en El Salvador ha sido orientada a establecer una estructura basada en pocos impuestos, tasas impositivas bajas y una amplia base de contribuyentes. Como resultado de estos esfuerzos, El Salvador ha eliminado el Impuesto al Patrimonio, ha reemplazado el Impuesto del Timbre con un Impuesto al Valor Agregado, se eliminó el Impuesto a las Donaciones y Sucesiones al igual que con el Impuesto sobre la Ganancias de Capital y cuenta con El impuesto sobre la Renta de las empresas (Ingreso Corporativo).

No obstante, existen otros tipos de impuestos internos, como lo son el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles, el Impuesto sobre las Bebidas Gaseosas o Endulzadas y el Impuesto sobre la Bebidas Alcohólicas Nacionales o Extranjeras.

En este capítulo se describen los impuestos que afectan a las importaciones hacia El Salvador, su tasa de imposición y las condiciones de pago. Estos gravámenes son recaudados por el Gobierno Central.

### **5.3.1 Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios (IVA) <sup>7</sup>**

El Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios (conocido en muchos países como el Impuesto al Valor Agregado), fue introducido a El Salvador en Septiembre de 1992. Comenzó con una tasa proporcional del 10% sobre la transferencia, importación, internación (en el área centroamericana), y el consumo de bienes muebles y corpóreos, y sobre la prestación, importación, internación y consumo personal de servicios. El impuesto fue incrementado en un 3%, por lo que actualmente la tasa es del 13%.

Como un incentivo a las exportaciones, todas las operaciones de exportación tienen un impuesto del 0%. Sin embargo, los impuestos se recolectan cuando los productores compran bienes y servicios requeridos para la manufactura de

---

<sup>7</sup> Decreto legislativo No 296 de 1 de septiembre de 1992.

los productos o para la prestación de los servicios exportados, pero tienen el beneficio de una devolución del 6% por una exportación FOB.

Las personas naturales, jurídicas, sucesiones, fideicomisos, asociaciones cooperativas, instituciones, organismos y empresas de propiedad del Gobierno Central y de instituciones públicas descentralizadas o autónomas, cuando realicen cualquier acto que genere este tipo de Impuesto.

### 5.3.2 Impuesto Sobre la renta

La Ley de Impuesto sobre la Renta determina que todas las personas naturales, sucesiones y fideicomisos domiciliados en el país y que obtengan ingresos superiores a ₡22,000.00 (US\$ 2,514.29) anualmente, que provengan de rentas diversas, deberán pagar el impuesto de conformidad con los porcentajes determinados en una tabla progresiva que varía entre el 10%, 20% y 30%.

En el caso de personas naturales, sucesiones y fideicomisos no domiciliados en el país, calcularán el impuesto aplicando a su renta neta o imponible una tasa proporcional del 25%. En el caso de las personas jurídicas, sin perjuicio de su domicilio o nacionalidad, éstas deben pagar impuestos sobre la renta consistentes de un tasa proporcional del 25% sobre las cantidades que excedan los ₡75,000.00 (US\$8,571.43). Es preciso señalar que en el caso de las personas jurídicas, deben de retener en concepto de anticipo a cuenta el 1.5% sobre los ingresos brutos.

Para cualquier pago recibido por actividades realizadas en el territorio por una persona natural o jurídica, sucesión o fideicomiso, que no esté domiciliado en el país, procede la retención del 20%.

Las regalías por asesoría técnica quedan sujetas al Impuesto sobre la Renta siempre y cuando dicha asesoría se realice en el país o en el territorio y, en todo caso, quedan sujetas a IVA.

Las personas jurídicas no domiciliadas en el país, están obligadas a constituir representante o apoderado ante la Dirección General de Impuestos Internos. De no acreditar representante o apoderado ante dicha entidad, se considerará como tal al representante legal de la persona jurídica.

La tabla de los impuestos efectivos sobre las ganancias en El Salvador es la siguiente:

De	A	Tasa impositiva
	₡22,000.00 (\$2,514)	Exento
₡22,000.01 (\$2,514)	₡80,000.00 (\$9,143)	10% sobre el exceso de ₡22,000.00 (\$2,522) más ₡500.00 (\$57)

¢80,000.01 (\$9,143)	¢200,000.00 (\$22,857)	20% sobre el exceso de ¢80,000.00 (\$9,143) más ¢6,300.00 (\$720)
¢200,000.01 (\$22,857)	Y más	30% sobre el exceso de ¢200,000.00 (\$22,857) más ¢30,300.00 (\$3,462)

Tipo de Cambio: US\$ 1= \$8,75

### 5.3.3 Otros Impuestos

En adición a las tres grandes fuentes de ingresos del Estado<sup>8</sup>, existen otros impuestos que generan el 2% del ingreso en El Salvador. Por ejemplo, el Impuesto a los Bienes Raíces tasa la transferencia de bienes inmuebles cuando su valor excede ¢250,000.00 (US\$28,571.43), con una tasa fija del 3%. Como este impuesto se encuentra sujeto al valor del inmueble que la Administración Tributaria determine como valor real del inmueble, su aplicación está sujeta a criterios técnicos de evaluación.

También existe un impuesto a la circulación de vehículos, el cual es anual y se cancela cada vez que el propietario renueva la tarjeta de circulación del vehículo o cuando lo introduce del extranjero.

Finalmente, El Salvador posee impuestos específicos que corresponden a las Bebidas Alcohólicas, Cigarrillos y Bebidas Gaseosas. Tomando en consideración que un porcentaje bajo de los ingresos del Estado provienen de este tipo de impuestos, no son considerados como una fuente importante en el sistema impositivo.

---

<sup>8</sup> Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios (IVA), Impuesto sobre la Renta y los Aranceles.

## **7. PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES**

La perspectiva que se vislumbran en el sector para el futuro apunta hacia mantener la tasa de crecimiento que se ha presentado hasta este momento, esto como consecuencia del crecimiento en los subsectores, pues libros y publicaciones crecerán como consecuencia de nuevas publicaciones, ventas de libros que pueden ser Best Seller y en cuanto a libros académicos día a día se harán nuevas publicaciones con nuevas teorías y conocimientos.

Con respecto a la calidad de producto que las casas editoriales colombianas producen, es completamente aceptado por las librerías de El Salvador, aunque se han encontrado con la limitación de la falta de conocimiento por parte del empresario colombiano del mercado local en cuanto a precios de comercialización se refiere, pues los productores ofrecen los libros a los mismos precios que son vendidos en Colombia y esto genera un precio de venta muy alto y limita por parte del consumidor la compra. La oportunidad se centra prácticamente es la revisión de los precios de venta por parte de los exportadores colombianos a los mercados de Centroamérica, y de esta manera fortalecer el vínculo comercial que ya se ha establecido.

En otro punto donde se presentan oportunidades de negocio es en el establecimiento de una estrecha relación comercial personalizada entre el productor colombiano y los canales de distribución salvadoreños, pues como se mencionó anteriormente, estos últimos están interesados en la adquisición de libros colombianos, pero han encontrado un desinterés por la venta y atención del mercado salvadoreño por parte de Colombia.