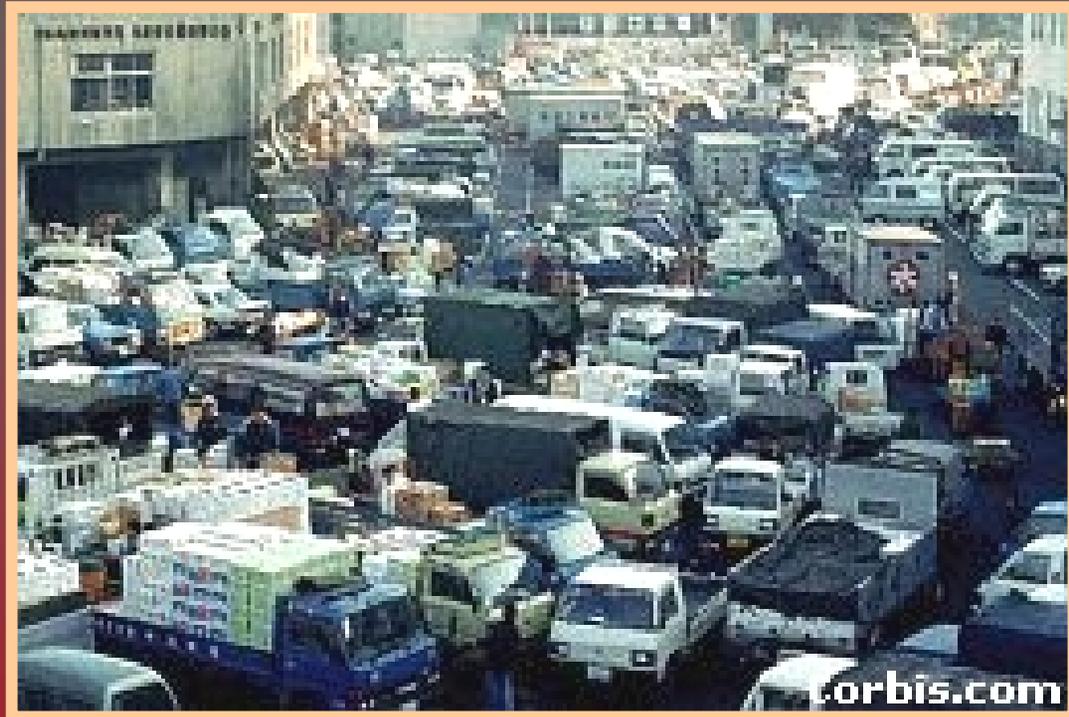


La Distribución



**Adaptación de Carlos F. Ostertag
Proyecto Desarrollo de Agroempresas
Rurales - CIAT
Julio 2.000**

Canal de Distribución

Una serie de organizaciones independientes involucradas en el proceso de lograr que el consumidor o usuario industrial pueda usar o consumir el producto o servicio.



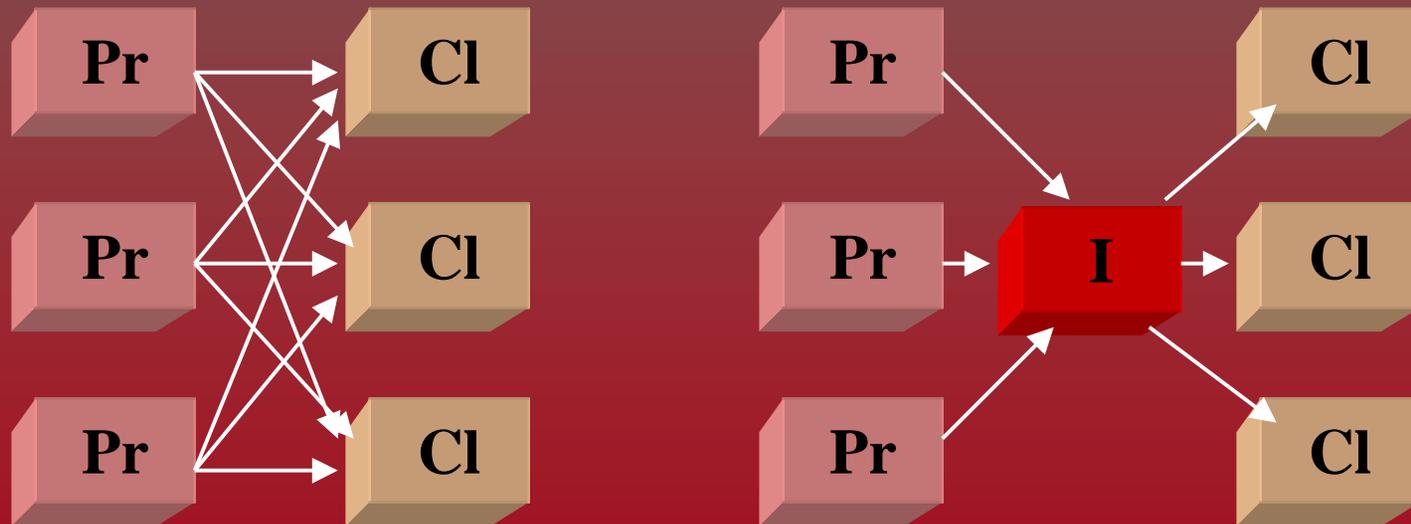
Funciones de los intermediarios

- **El papel económico del intermediario es el de transformar las variedades de productos fabricadas por los productores en las variedades que desean los consumidores.**
- **Los intermediarios son más eficientes porque tienen contactos, experiencia, están especializados**



Funciones de los intermediarios

El distribuidor reduce la cantidad de transacciones del canal



Funciones de los canales

- **información de mercado y de actores**
- **promoción**
- **contacto con compradores**
- **adaptación de la oferta: producción, selección, ensamblado, empaque**
- **negociación**
- **transportar bienes**
- **almacenar bienes**
- **obtener y dar financiación**
- **aceptación de riesgos**
- **ofrecer servicios al cliente**



Funciones de los canales

Si se desea reemplazar al intermediario para acortar el canal, primero hay que entender sus funciones y comprender cómo opera el sistema de distribución.

Solamente si se está seguro que estas funciones se pueden ejecutar de igual o mejor manera por la organización rural, se debe entrar a reemplazar al intermediario.

Tipos de mayoristas

- **Mayoristas mercantiles:**
compran la mercancía que manejan y prestan muchos servicios
- **Distribuidores industriales**
- **Mayoristas que venden de contado**
- **Mayoristas camioneros**
- **Cooperativa de productores**
- **Corredores y agentes**



Tipos de detallistas

Con Tienda

- venden directamente al consumidor final
- tiendas de abarrotes (40% en Colombia)
- autoservicios (creciendo)
- minorista de galería (bajando)
- tienda por departamentos (creciendo)
- hipermercado
- tienda de especialidades
- sala de exhibición con catálogos



Tipos de detallistas

Sin tienda

- **presenta mayor ritmo de crecimiento**
- **tiene del 25-30% de las ventas totales**
- **ventas por correo o catálogo**
- **ventas por teléfono**
- **ventas por TV**
- **ventas por Internet**

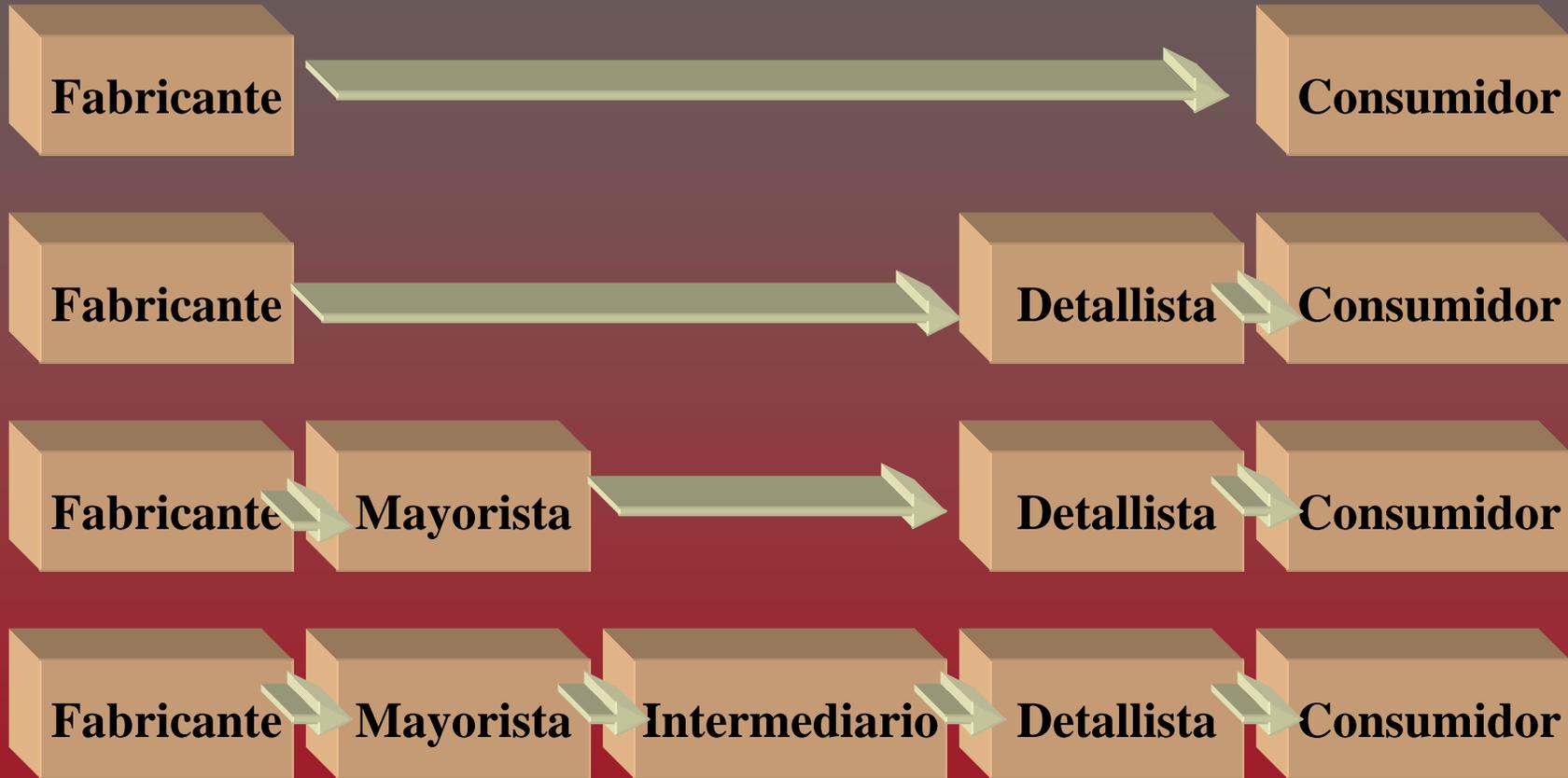


Niveles en el Canal de Distribución

- cada uno de los estratos de intermediario es un nivel del canal
- la cantidad de niveles determina la longitud del canal
- las instituciones del canal están conectadas por flujos
 - flujo físico de productos
 - flujo de la propiedad
 - flujo de los pagos
 - flujo de información
 - flujo de promociones

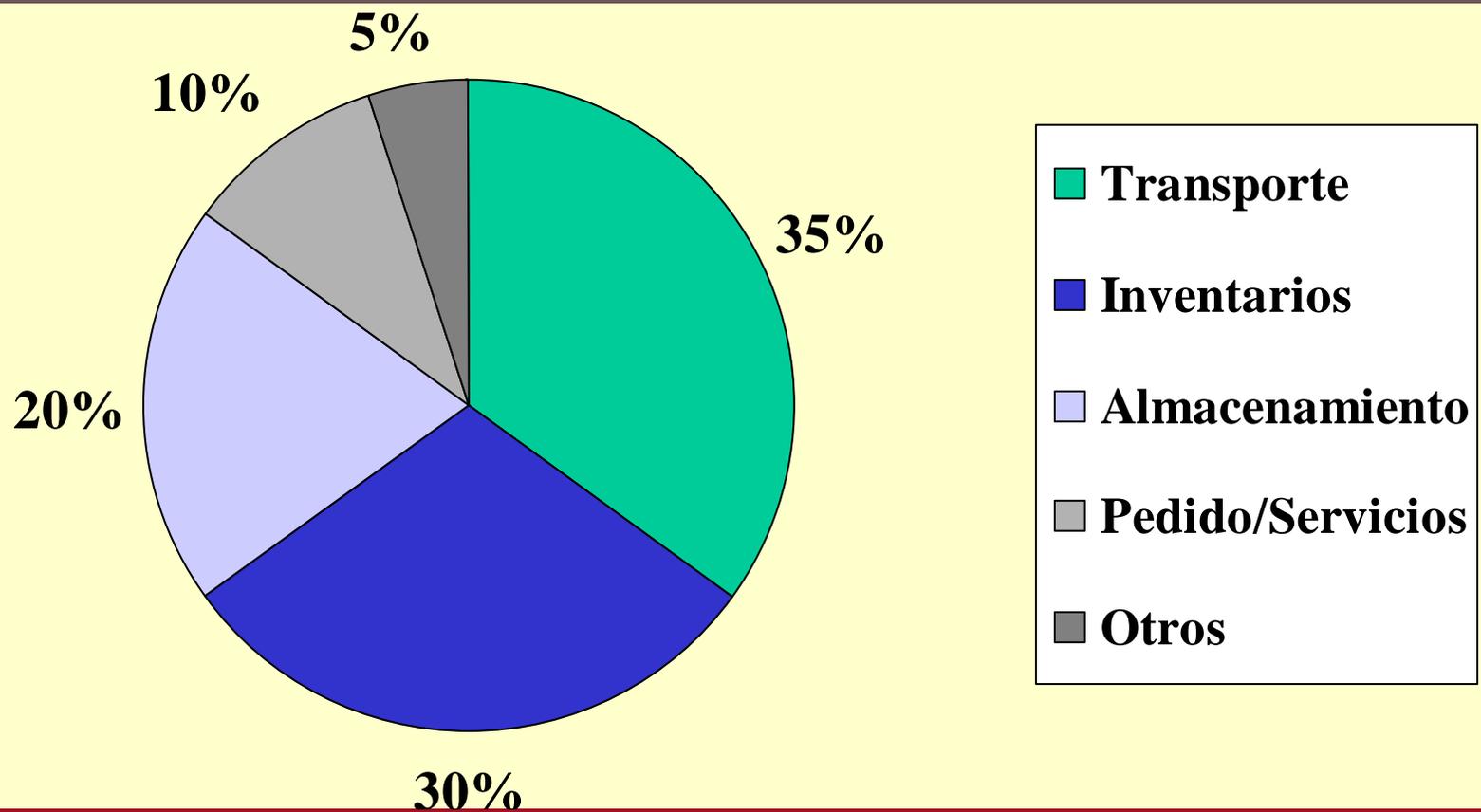


Canales de comercialización



Bienes de consumo

Costos de la Distribución Física



Tendencias en los Canales de Distribución

**Canal
convencional**

Fabricante



Mayorista



Detallista



Consumidor

**Sistema de
mercadeo
vertical**

Fabricante

Mayorista

Detallista



Consumidor

**Sistema de
mercadeo
horizontal**

**Alianza
estratégica entre
dos o más
empresas
para aprovechar
una
oportunidad en
el mercado**

Ventajas/desventajas de la integración vertical

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">• Reducciones de costos de producción, control de precios de materias primas, baja presencia de intermediarios• Volúmenes constantes de producción• Provee de autonomía en el suministro y la demanda• Disciplina de mercado mediante el trato directo de proveedores y clientes.• Aumenta oportunidades para ingresar a nuevos negocios, ya sea hacia arriba o abajo de la cadena de valor• Promueve estrategias de diferenciación a través del control de la interconexión con clientes finales	<ul style="list-style-type: none">• Aumento de costos y gastos generales• Aumento del riesgo para la empresa• Mayor requerimiento de inversión• Administrativamente obliga al uso de incentivos internos a los proveedores• Obliga a mantener un equilibrio entre las diversas etapas de la cadena de valor

El Transporte

Medio	%*	Productos más comunes
Ferrocarril	37%	Productos agrícolas, minerales, arena, químicos, autos
Camión	25%	Ropa, alimentos, libros, computadores, productos de papel
Vía Marítima	16%	Petróleo, granos, arena, grava, minerales metálicos, carbón
Ductos	22%	Petróleo, carbón, químicos
Aéreo	9%	Instrumentos, perecederos, documentos

* volumen urbano de carga en 1987 en EUA