

Inteligencia de mercados/Muebles de madera en Costa Rica

Canales de comercialización

Por: Legiscomex.com

Abril 10 del 2013

Debido a que el tamaño del mercado costarricense es muy pequeño, la red de comercialización de este país es sencilla y no requiere de un gran número de intermediarios, ya que con solamente el importador y el minorista se puede hacer llegar los productos al consumidor final.

Según la Oficina Comercial de España en Costa Rica, es importante que las empresas que deseen ingresar sus productos a este mercado cuenten con un socio local que los apoye con el ingreso al país, ya que las empresas distribuidoras que se encuentran instaladas tiene un gran dominio del mercado.

Es fundamental tener en cuenta que el empresario costarricense es dado a tener la exclusividad del producto y mantener relaciones a largo plazo, por lo que la comercialización a través franquicias es una buena opción.

Así mismo y gracias al volumen del mercado, el porcentaje de importadores dedicados a un solo producto es muy bajo, por lo que es muy frecuente encontrar compañías enfocadas en la importación de todo tipo de mercancías.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com