

Canales de distribución

Por: Legiscomex.com

Julio 16 del 2014

Según el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama), los canales de distribución en España han tenido un gran cambio en los últimos años debido a las transformaciones tecnológicas que ha sufrido la distribución comercial. No obstante, dentro del esquema para la comercialización de las frutas frescas en España se pueden identificar los siguientes sistemas:

- **Comercio especializado:** Este esquema hace referencia al comercio minorista que se da de forma especializada, en donde se ofrecen gran variedad de productos que han sido escogidos cuidadosamente por su calidad y además, responden a las necesidades de los clientes. Quienes se desempeñan dentro de este canal de distribución también son conocidos como los minoristas de alta calidad (High Touch).
- **Supermercados:** Es un establecimiento comercial en donde se venden diversidad de bienes de consumo, generalmente este tipo de establecimientos hacen parte de una cadena que se encuentra en el mercado como una franquicia. Los supermercados ofrecen los productos a bajo precio y buscan obtener ganancias con un alto volumen de ventas. Entre los productos que se ofrecen en este canal de distribución se encuentran alimentos, ropa, artículos de higiene, de limpieza, perfumería.
- **Hipermercados:** Son establecimientos de venta al por menos, estos tienen una superficie mayor a 2.500 km² y se ofrecen diversidad de productos entre los que se encuentran los alimentos, ropa, artículos complementarios del hogar, entre otros. Generalmente, se encuentran ubicados en las vías principales o a las afueras de la ciudad por su gran tamaño.
- **Mercadillos:** Son mercados ambulantes que se instalan al aire libre durante uno o varios días a la semana, generalmente se sitúan en plazoletas o parqueaderos. Estos son muy comunes en España.
- **Autoconsumo:** Este hace referencia a la producción agrícola que no se destina a los mercados, sino que es usada por los habitantes del lugar para satisfacer sus necesidades personales.
- **Otros:** Dentro de estos canales de distribución se encuentran algunos esquemas que han tomado fuerza con el transcurrir de los años, estos han surgido tanto por los cambios tecnológicos como por la necesidad de buscar nuevas caminos y de esta forma llegar a nuevos posibles clientes, además de lograr un valor agregado que permite ser más competitivo en el mercado. Algunos esquemas son:
 - **Canal Horeca:** Está compuesto por tres subgrupos (hotelería, restauración y catering), los cuales se caracterizan por ser canales de consumo alimentario, en donde constantemente se adaptan a las nuevas demandas del consumidor, teniendo en cuenta que el consumo de alimentos y bebidas fuera del hogar ha alcanzado gran importancia. Adicionalmente, se considera que es un canal transmisor de la cultura gastronómica, por lo que la industria agroalimentaria

española ha intensificado su interés en este sistema como vía para promocionar y distribuir sus productos.

- **Canal gourmet o tiendas delicatessen:** Son negocios que se centran en la venta de productos gastronómicos de alta calidad que no suelen encontrarse en un supermercado convencional. El producto español es conocido y respetado por los expertos del sector, sin embargo la mayor parte de los consumidores aún no conocen bien las cualidades y atributos del producto gourmet español.

Según el Magrama, el comercio especializado fue el principal canal de comercialización de las frutas frescas en España, al concentrar el 44,2% del mercado. Le siguieron los supermercados, los hipermercados, los mercadillos, el autoconsumo y otros.

Gráfica 1: Canales de distribución de las frutas en España

