

Perfil de Costa Rica/Inteligencia de mercados

Canales de distribución

Por: Legiscomex.com

Noviembre del 2010

De acuerdo con el Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones Uruguay XXI, en Costa Rica existe una alta concentración en pocas empresas, que se encuentran constituidas mediante grupos o *holdings* de tipo familiar.

De igual manera, también hay una alta la concentración geográfica del consumo, ya que San José y las zonas aledañas representan el 65% del total, debido a ello, la cadena de comercialización en casi todos los sectores es corta. El importador suele ser también distribuidor y mayorista, y llega, en algunos casos, hasta la venta al por menor.

No obstante, se pueden identificar cinco canales: agentes comerciales–representantes, distribuidores–mayoristas, industriales, cadenas de supermercados o importadores ocasionales, según información de la Cámara de Comercio de este país. A continuación se presentan las características de cada uno de ellos:

- **Agentes comerciales–representantes:** es una persona física o jurídica que, en forma continua y autónoma, prepara, promueve, facilita o perfecciona la venta o distribución de bienes o servicios que casas extranjeras, venden o prestan en el país. Es la mejor forma de acceder al mercado costarricense. El agente comercial juega un papel importante en la gestión de ventas al Estado. Proexport Colombia recomienda este canal en productos dirigidos al consumo masivo o consumo industrial, debido al conocimiento que tiene del mercado.
- **Distribuidores–mayoristas:** así se denomina a toda persona física o jurídica que, mediante un contrato con una casa extranjera, importa o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando por cuenta propia y riesgo propio. El distribuidor entrega el producto para que sean los puntos de venta los que tengan el contacto con el cliente final. Las empresas mayoristas manejan gran cantidad de clientes minoristas en un área geográficamente amplia, ya que cuentan con la infraestructura adecuada y control de crédito a su cartera de clientes.
- **Industriales:** son empresas grandes que adquieren la materia prima y activos de forma directa, sin intermediarios.
- **Cadenas de supermercados:** según una investigación realizada por Proexport Colombia, Costa Rica es un mercado pequeño por lo que se tiene pocas cadenas de supermercados, que cubran todo el territorio nacional. Wal-Mart de Centroamérica, Corporación Megasuper y Perimercados son las únicas tres que tienen poder de compra e importación de productos de consumo masivo. Automercado es otra cadena de supermercados que importa y distribuye productos exclusivos en sus locales, pero segmenta el mercado a la clase alta costarricense.
- **Importadores casuales:** son aquellas empresas que realicen pocas o una única compra con el fin de abastecer demandas de temporada.