

---

Inteligencia de Mercados/Perfil Económico y Comercial de EE UU

**Canales de distribución**

Por: Legiscomex.com

7 de Octubre del 2015

En EE UU, el tamaño del mercado hace que la complejidad para la comercialización de los productos sea más elevada. De acuerdo a ProColombia, el empresario colombiano debe ser muy analítico a la hora de elegir el canal de distribución que utilizará para llegar a los compradores americanos.

Los productos que quieran ingresar al mercado estadounidense podrán utilizar los siguientes canales de distribución:

- **Canales Mayoristas:** son utilizados para la distribución de bienes a granel, de capital y de consumo y se especializan por tipo de productos o regiones. Por lo general, los comercializadores compran los productos para luego empaquetarlos y etiquetarlos con marcas propias y revenderlos a los minoristas y consumidores.
- **Canales minoristas:** en EE UU este tipo de distribuidores está liderado por los grandes almacenes llamados "discount stores", los cuales se caracterizan por ofrecer descuentos considerables todos los días del año mediante la combinación de mejores precios, diseño y calidad.

Dentro del canal minorista también sobresale el marketing directo, los info-comerciales y la compra telefónica o por internet. Sin embargo, las personas que usan este tipo de canal son aquellas con alto poder adquisitivo y profesionales acostumbrados a utilizar tarjetas de crédito como forma de pago.

- **Importadores y distribuidores:** estas personas operan por su cuenta, aceptando la total responsabilidad de las operaciones, incluyendo especificaciones técnicas, precios, stocks y distribución. Por lo general, los importadores viven en EE UU y se caracterizan por vender directamente o mediante los distribuidores.