Inteligencia de mercados /Perfil Económico y Comercial de Argentina

Canales de distribución

Por: Legiscomex.com

7 de Octubre del 2015

Los canales de distribución que han tomado fuerza en Argentina son los supermercados y las grandes superficies, ya que sus condiciones son óptimas para comercializar exitosamente los bienes que se encuentran en el mercado, según la Secretaria de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad de España, el 70% de las ventas de productos de primera necesidad como alimentación, higiene y limpieza se dan en este tipo de establecimientos. Entre las grandes superficies se destacan Cencosud/Disco y Coto.

Otro canal de distribución que se acentúa es el comercio al detalle o retail, entre los que se encuentran los comerciantes de la calle y los locales dentro de centros comerciales.

Adicional a los canales ya mencionados, cabe resaltar que el comercio electrónico, es un medio por el cual muchos consumidores adquieren tanto productos típicos como tecnología, viajes o libros y otros no tan tradicionales como los productos de consumo, que en ocasiones son promocionados en internet con precios más económicos de los que están en las tiendas.

En cuanto a la estructura de los canales de distribución de las importaciones, este tiene una forma tradicional importador-mayorista-minorista-consumidor final, sin embargo, en algunos casos ha desaparecido el elemento del mayorista para evitar los costos y aún más en un mercado donde se compite mucho por el precio.

La figura del "trader" o agente intermediario prácticamente no existe.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com