



Canales de Comercialización Internacional

Expositor:

Mag. Abog. Miguel A. Capuñay Reátegui

mcapunay@2mperuconsulting.com

27 de abril de 2016

Lima, Perú



Canales de Comercialización Internacional

Expositor:

MIGUEL A. CAPUÑAY REATEGUI

mcapunay@2mperuconsulting.com

#951087458

- Jurista en Derecho Internacional por la Universidad de Kiev, Ucrania. Abogado por la UNMSM. Maestro en Docencia Superior por la UNAB de Chile. Maestro en Derecho Empresarial por la UPC
- Consultor Asociado de 2M Asesoría Empresarial SAC.
- Docente universitario en la UPC en cursos de negocios internacionales
- Consultor de PROMPERU, ADEX, CAMARA DE COMERCIO, Macro Región Centro.



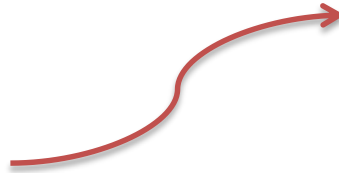


Canales de Comercialización Internacional

¿Qué son los canales de comercialización internacional?



¿Podemos llevar nuestros productos directamente hacia los consumidores finales?





Canales de Comercialización Internacional

No podemos!!

**Necesariamente
debemos
recurrir a los
canales de
comercialización
internacional!**

**¿Qué son dichos canales
de comercialización?**

Conjunto de empresas, redes y contactos que participan dentro de la cadena de comercialización para que un producto sea llevado desde el fabricante hasta el usuario o consumidor final en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos.



Canales de Comercialización Internacional

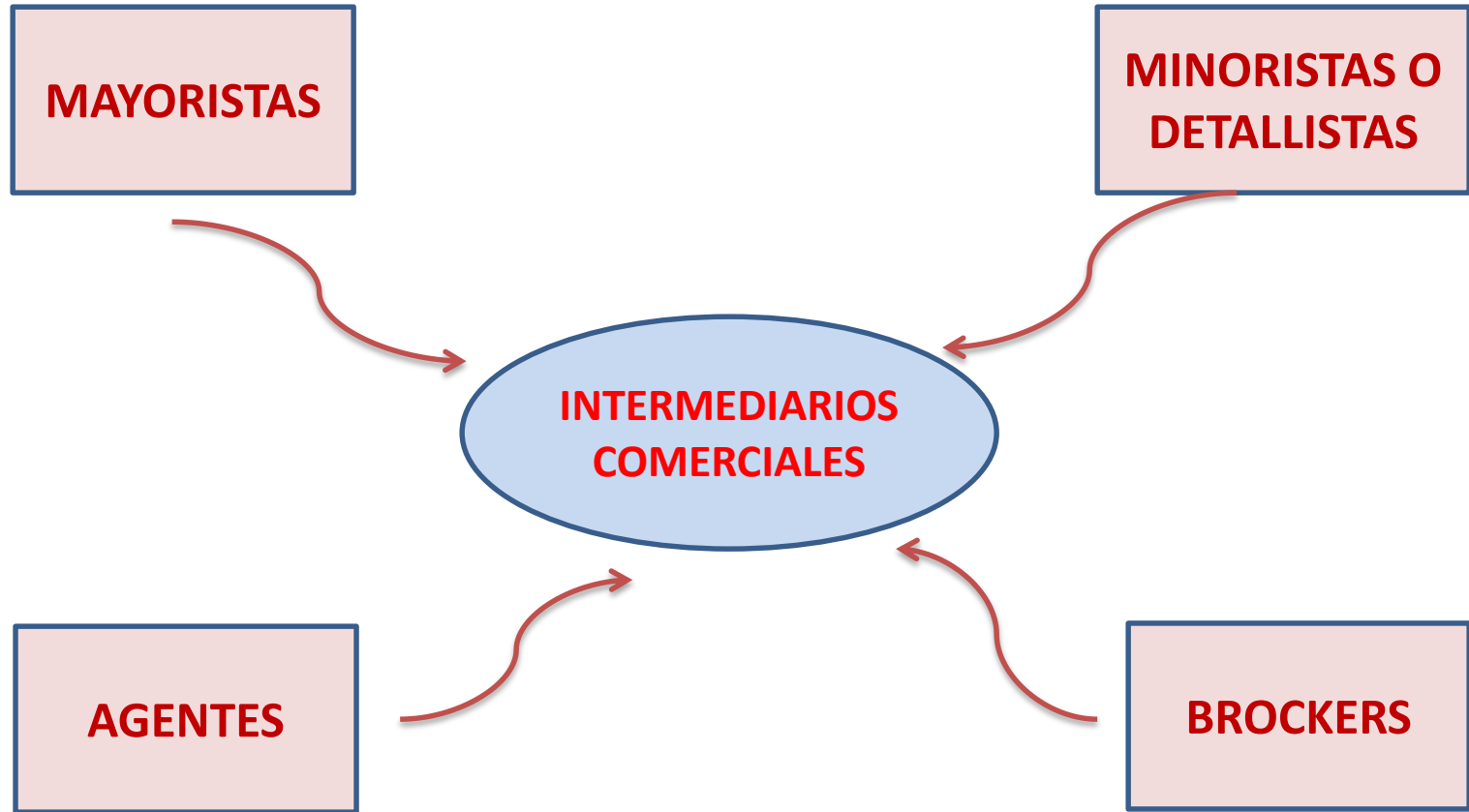
LOS INTERMEDIARIOS:

- ❑ Facilitan la unión entre exportadores y consumidores por medio de sus contactos, su experiencia, especialización y escala de operaciones.
- ❑ Su rol es transformar el surtido de los productos de los fabricantes en el surtido que desean los clientes.
- ❑ El número y clase de Intermediarios dependerá de la clase y tipo de producto, de consumidores o usuarios finales, o sea al mercado, al que va dirigido o para el cual ha sido concebido tal producto
- ❑ **¿EL INTERMEDIARIO ES UN MAL NECESARIO?** Cabe resaltar que cada intermediario aumenta un cierto porcentaje a los precios de venta de los productos, en pago de sus servicios.





Canales de Comercialización Internacional





Canales de Comercialización Internacional

LA INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

FUNCIONES

- 1. TRANSPORTAR**
- 2. FRACCIONAR**
- 3. ALMACENAR**
- 4. SURTIR**
- 5. CONTACTAR**
- 6. INFORMAR**

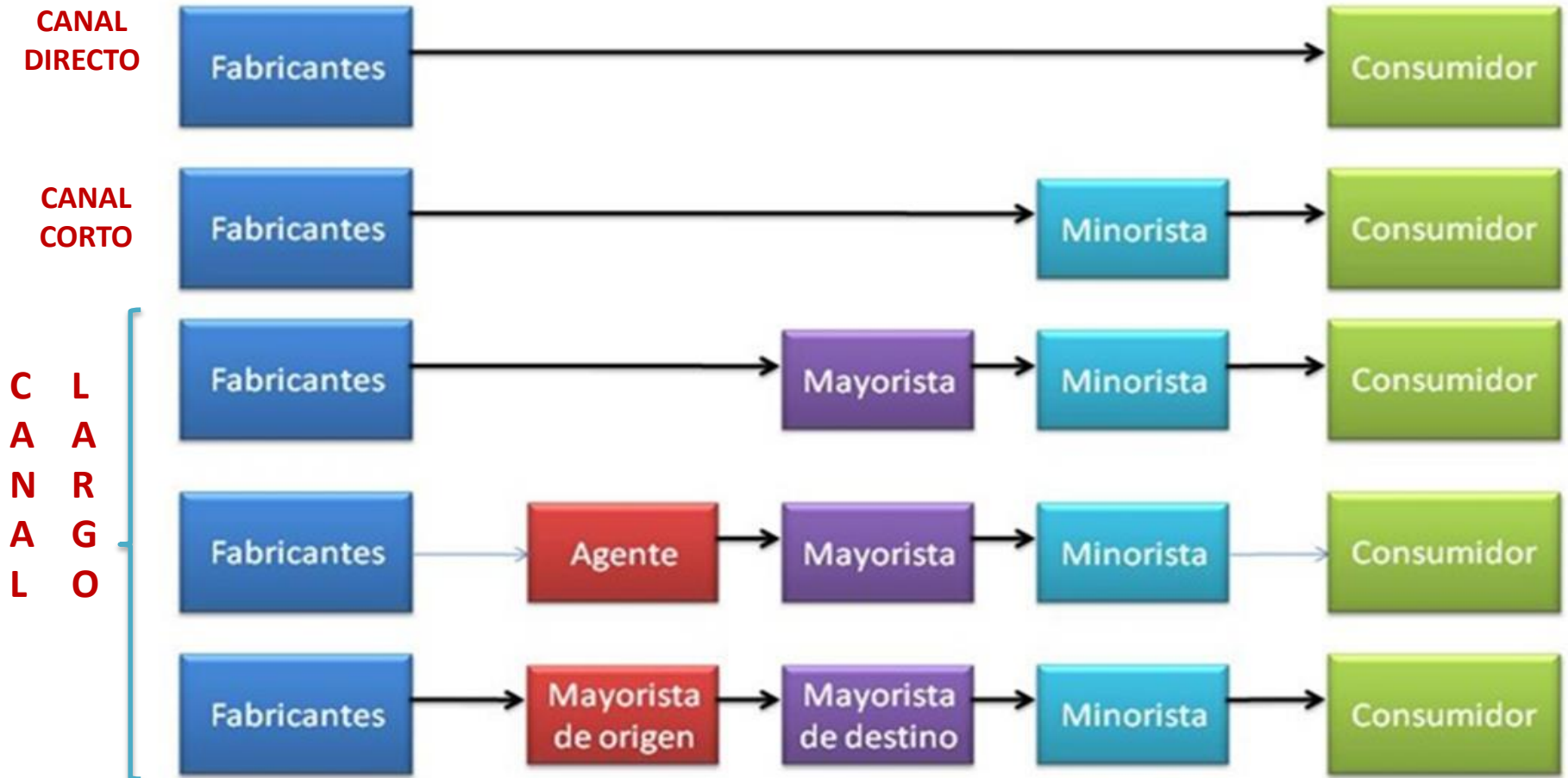
VENTAJAS

- **MAYOR EFICIENCIA EN LA PRODUCCION Y DISTRIBUCION**
- **MAYOR NIVEL DE VENTAS Y ECONOMIAS DE ESCALA**
- **PARTICIPAN EN LA FUNCIONES DE ALMACENAMIENTO Y FRACCIONAMIENTO.**
- **MEJOR SURTIDO DE OFERTA, EJM. SUPERMERCADOS**
- **MEJOR SERVICIO, POR PROXIMIDAD AL CONSUMIDOR.**



Canales de Comercialización Internacional

Mercados de Consumo





Canales de Comercialización Internacional





Canales de Comercialización Internacional

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

CANAL COMERCIAL	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Wholesaler o Mayorista	<ol style="list-style-type: none">1. Pueden actuar como distribuidores comerciales con exclusividad o no2. Compran de inmediato en el mismo sitio en que les ofrecen los productos.3. Tienen clientela fiel y constantemente están en busca de otros clientes4. Cuentan, además de su departamento de ventas, con representantes en regiones.5. Mantienen inventarios, de manera que las re-órdenes se efectúan con mayor fluidez.6. Constantemente envían diseños de productos para su desarrollo inmediato.	<ol style="list-style-type: none">1. Utilizan empaques diferentes, lo que aumenta el costo de los productos.2. La supervisión de calidad es rigurosa y se lleva a cabo en sus propias instalaciones.3. Cualquier error es cobrado de inmediato al proveedor.4. Los costos de los espacios muertos en los contenedores se deducen de las facturas.6. Cuando el producto no es igual a la muestra es motivo para detener el pago y negociar descuentos, entre otros.7. El cobro se debe negociar antes de aceptar el pedido.8. El consumidor final es desconocido.9. Sí encuentra otro producto similar a costos más bajos, seguramente dejará de comprarle paulatinamente.



Canales de Comercialización Internacional

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

CANAL COMERCIAL	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Retailer o Minorista	<ol style="list-style-type: none">1. Se les cotiza más alto que a los mayoristas.2. Sus pagos son más rápidos y algunos utilizan cartas de crédito.3. Compran más categorías que el mayorista.4. Pueden ser también distribuidores con o sin exclusividad.5. Conocen al consumidor, lo que permite captar sus ideas, conceptos, necesidades y preferencias.6. Se obtiene información acerca de las tendencias de las modas y mercados.	<ol style="list-style-type: none">1) Establecen cadenas pequeñas que en ocasiones son absorbidas por otras mayores.2) Tiempos de entrega son críticos, compran para todas las tiendas.3) Los presupuestos se basan en ventas y existencias de inventarios.4) Vender un concepto se hace más difícil, ya que involucra a diferentes compradores.5) Cambian en ocasiones el diseño original y lo quieren al costo original.6) Los contactos son mayores dentro de la cadena como: tráfico, cuentas por pagar, entre otros.7) Tardanza en compras debido a los presupuestos.8) No compran de inmediato, se les envían muestras para aprobación.



Canales de Comercialización Internacional

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

CANAL COMERCIAL	VENTAJAS / DESVENTAJAS
Agentes	<ul style="list-style-type: none">-Es el intermediario entre un vendedor y comprador extranjeros; trabaja para uno de ellos buscando clientes o proveedores-Cobra una comisión por sus servicios la cual, normalmente, está incluida en el precio final del producto.-Contacta a clientes que pueden ser mayoristas o minoristas- Debe celebrar contrato con representado estableciendo obligaciones de no hacer- Importante: confidencialidad



Canales de Comercialización Internacional

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

CANAL COMERCIAL	VENTAJAS / DESVENTAJAS
Representante comercial	<ul style="list-style-type: none">- Normalmente, ubicado en su país (distinto al del exportador) y es la empresa o persona natural que atiende a potenciales clientes (en pedidos nuevos) y clientes reales (servicio post venta)- No compra mercaderías, intermedia, negocia en nombre de representado condiciones de compra.- Cobra una comisión fijada en el precio del producto-- Contrato de representación fija las condiciones



Canales de Comercialización Internacional

Canales de comercialización de alimentos frescos a EE.UU.



**Exportadora
peruana de
espárragos**

**Importador
distribuidor**

**Re de
Supermercados**
- Milan's Market
- La Playa Super
Market
- Publix



ESPARRAGOS PERUANOS EN SUPERMERCADO USA

- Los pagos son a consignación, es decir, en función a la cantidad de producto que llega en buenas condiciones al almacén del importador.

- El pago se liquida en función al precio que rija el día que el producto llega al almacén del importador. RIESGO: precio puede ser menor al precio referencial pactado





CREER, CREAR para juntos CRECER...

Colombianos, venezolanos y peruanos duplican población en Florida

Sudamericanos en la Florida

Colombianos: 300,000

Venezolanos: 102,000

Peruanos: 101,000

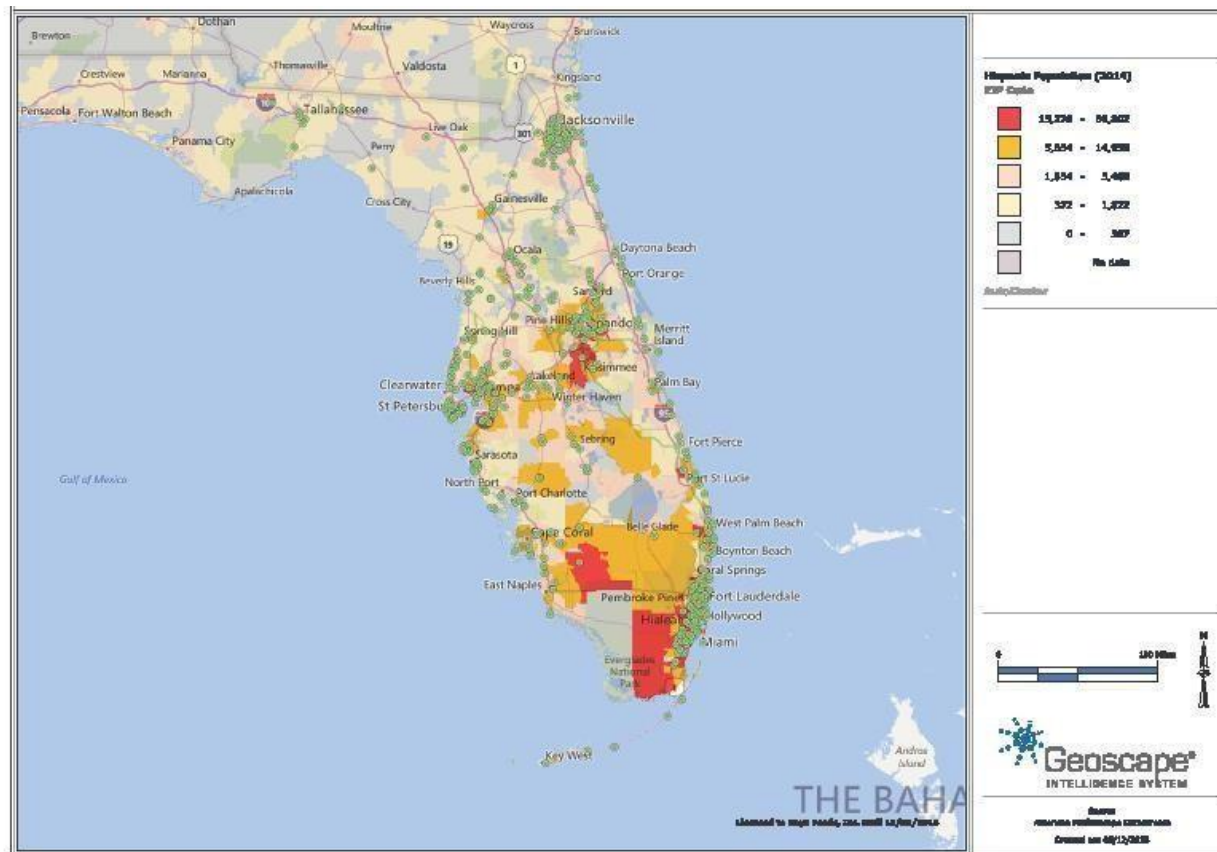
130% de incremento con respecto al 2000

Ecuatorianos: 60,600.

Argentinos: 56,300

70% Viven en los condados de Miami-Dade, Broward y Palm Beach en el Sur.

El resto principalmente en los condados de Orange y Osceola donde está la ciudad de Orlando y los parques temáticos de Disney en el Centro de la Florida.





CREER, CREAR para juntos CRECER...

<http://www.goya.com>

Visita nuestra pagina web – Ingles / Español

En Español » | About Goya | Press Room | Contact Us **LOGIN** **JOIN NOW** |

*If it's **GOYA** ...it has to be good!.*

SEARCH: Recipes Products Site **GO**

HOME RECIPES PRODUCTS NUTRITION VIDEO GOYA PROMOTIONS GOYA E-STORE COUPONS

Your new favorite "Go-To" meal.

PERDUE & GOYA
Simply Perfect Together

VIEW RECIPES

TORTILLAS BEANS IN SAUCE NEW LOOK! GOYA SPRING RECIPES **PERDUE & GOYA**

Goya's Favorite Recipes **MORE GOYA RECIPES »**

CINCO DE MAYO EASY DRINKS AFFORDABLE MEALS QUICK MEALS

Fire up the grill and kick off the **SUMMER SEASON!**

Mango Mojito
View Recipe »



GOYA

CREER, CREAR para juntos CRECER...

50 años comprándole al Perú

Gandules
Sardinas
Choclo
Olluco
Paneton
Papa Amarilla
Pimientos
Esparragos
Alcachofas
Aceituna de Botija
Pastas de Aji
Amarillo, Rocoto,
Huacatay , Panca
Y por su puesto
nuestro grano de
Oro, la Quinoa.





Canales de Comercialización Internacional

Importadores – Distribuidores de alimentos en Los Angeles- California

Erewhon Natural Foods Market	www.erewhonmarket.com
Whole Foods	www.wholefoodsmarket.com
Lassen's Markets	www.lassens.com
Mother's market & Kitchen	www.mothersmarket.com
Lazy Acres Market	www.lazyacres.com
Down to Earth	www.downtoearth.org
Town and Country markets	www.townandcountrymarkets.com
Rainbow Grocery Cooperative, Inc.	www.rainbowgrocery.org
Vitamin Cottage Natural grocers	www.vitamincottage.com
Oliver's markets	www.oliversmarket.com



Canales de Comercialización Internacional

**Importadores –
Distribuidores de
productos naturales
en Los Angeles – CA.**

- UNFI www.unfi.com
- Nature Best www.naturesbest.net
- Threshold Enterprises www.thresholdenterprises.com
- Palko Distributing Co. www.palkodistributing.com

Procesadores, distribuidores y retails de bebidas funcionales en EE.UU.

- ✓ Function Drink www.functiondrinks.com
- ✓ Ex Drinks www.exdrinks.com
- ✓ Xyience www.xyience.com
- ✓ Dynamic Health Laboratories www.dynamichealth.com
- ✓ Eboost www.eboost.com
- ✓ Genesis Today www.genesistoday.com
- ✓ Shotz Energy www.shotzenergy.com
- ✓ Trace Minerals Research www.traceminerals.com
- ✓ Crayons www.drinkcrayons.com
- ✓ U Hydration www.uhydration.com
- ✓ Aloe'ha Drink Products www.aloeha.com
- ✓ Odwalla www.odwalla.com
- ✓ Body Works www.bodyworksforme.com
- ✓ H 10 O Beverages www.h10o.com



**Muchas
Gracias!!!**