PROPÓSITO:

Que los estudiantes conozcan que son los canales de distribución y puedan aplicarlo para cada idea de negocio

MOTIVACIÓN:

EXPLICACIÓN:

¿Qué son los canales de distribución?

Los canales de distribución abarcan las diferentes **etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde el fabricante al consumidor final**.

Es decir, es la parte de la cadena de suministros o Supply Chain que se encarga de hacer llegar el bien o servicio generado por los productores, a manos de los usuarios que van a adquirirlo.

Intermediarios en el canal de distribución

En este proceso de distribución a través de canales observamos principalmente dos tipos de intermediarios:

Mayoristas

En la **venta al por mayor** el empresario no se pone en contacto directo con los usuarios finales de sus productos, sino que deja esta tarea en manos de terceros. El comercio mayorista vende a los minoristas, a otros mayoristas o a fabricantes, pero nunca al consumidor final.

Minoristas

También conocidos como **detallistas**, los minoristas son los encargados de vender productos al consumidor final. Es decir, el último eslabón de la cadena del canal de distribución, como podría ser una tienda o un puesto en un mercado.

Tipos de distribución

Distribución directa

En la distribución directa el productor es el encargado de **distribuir directamente el producto a los consumidores finales.** Por ejemplo, un panadero que hornea su pan y luego lo vende en su negocio.

Distribución indirecta

En la distribución indirecta **intervienen intermediarios**, como los citados minoristas y mayoristas, que encarecen el coste del producto. En este tipo de distribución el productor no es el que hace llegar los productos hasta el consumidor final. Pongamos el ejemplo de una fábrica de conservas que, una vez producidas, son transportadas por una empresa logística y distribuidas en diferentes cadenas de supermercados.

Tipos de canales de distribución

En la **distribución indirecta** existen dos tipos de canales de distribución: el canal largo y el canal corto.

Canal corto

En el canal corto existe **un solo intermediario** entre el productor y el destinatario final. Un ejemplo es la distribución mediante minoristas que adquieren por ejemplo electrodomésticos o textil directamente a la fábrica o bien la compra de productos que no han pasado por mayoristas en un hipermercado.

Canal largo

En un canal largo intervienen **muchos intermediarios** como mayoristas, almacenistas, distribuidores o minoristas. Suele darse en la mayoría de productos de consumo, especialmente en los perecederos, como pueden ser las frutas y verduras, por ejemplo.

Canales dobles

En cambio, en los canales de distribución dobles, aparte de la participación de mayoristas y minoristas, es necesaria la presencia de un agente. El agente se caracteriza porque se convierte en un distribuidor exclusivo de algún tipo de bien y servicio. Por lo tanto, la presencia de un agente es algo característico de los tipos de negocios que se trabajan por medio de franquicias.

Por ejemplo, las empresas de restaurantes como Pizza Hut, KFC y McDonals trabajan este tipo de canal de distribución doble.

EJERCICIOS:

1- Leer y observar la bibliografia sugerida

2- Realizar un cuadro sinóptico donde sintetice que son los canales de distribución y esplique los tipos

3- explicar con sus palabras el tipo de canal de distribucion y forma como hara llegar el produto final o servicio a los clientes potenciales

EVALUACIÓN:

calificacion y correccion de lo presentado

BIBLIOGRAFÍA:

https://clubdeltrade.com/blog/canales-de-distribucion-de-productos/#:~:text=Los%20canales%20de%20distribuci%C3%B3n%20de,productos%20le%20lleguen%20al%20shopper.

https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-can...

https://rockcontent.com/es/blog/canales-de-distrib...