

Distribución Comercial

Tema 2. Análisis de los canales de distribución



Andrea Pérez Ruiz
Ángel Agudo San Emeterio

Departamento de Administración de Empresas

Este tema se publica bajo Licencia:

[Creative Commons BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)



Contenido

- 1. Tipos de estructura del canal de distribución.**
- 2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución.**
- 3. Criterios de selección del canal de distribución.**
- 4. La Evolución del canal de distribución.**

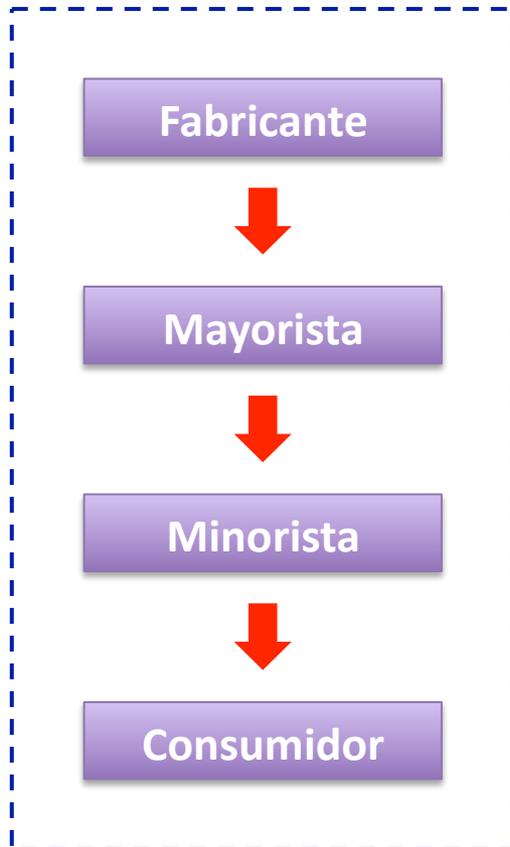
1. Tipos de estructura del canal de distribución

1. Tipos de estructura del canal de distribución

ESTRUCTURA BÁSICA

1. Tipos de estructura del canal de distribución

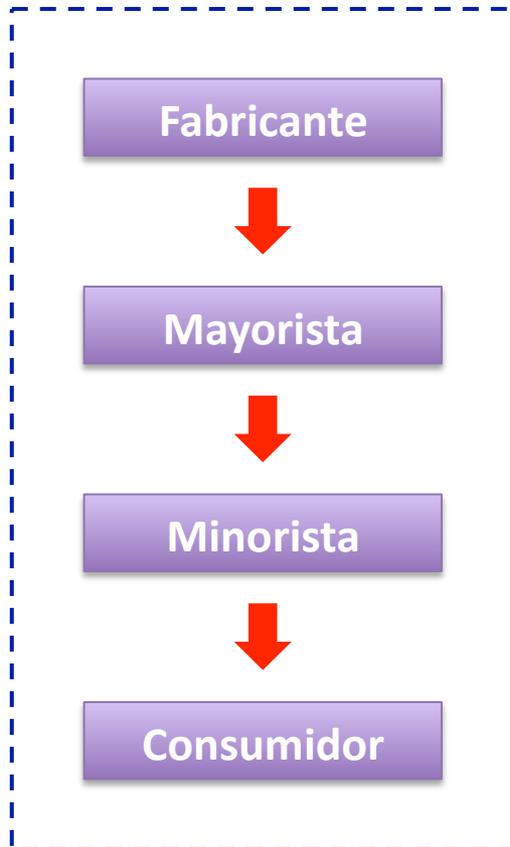
ESTRUCTURA BÁSICA



1. Tipos de estructura del canal de distribución

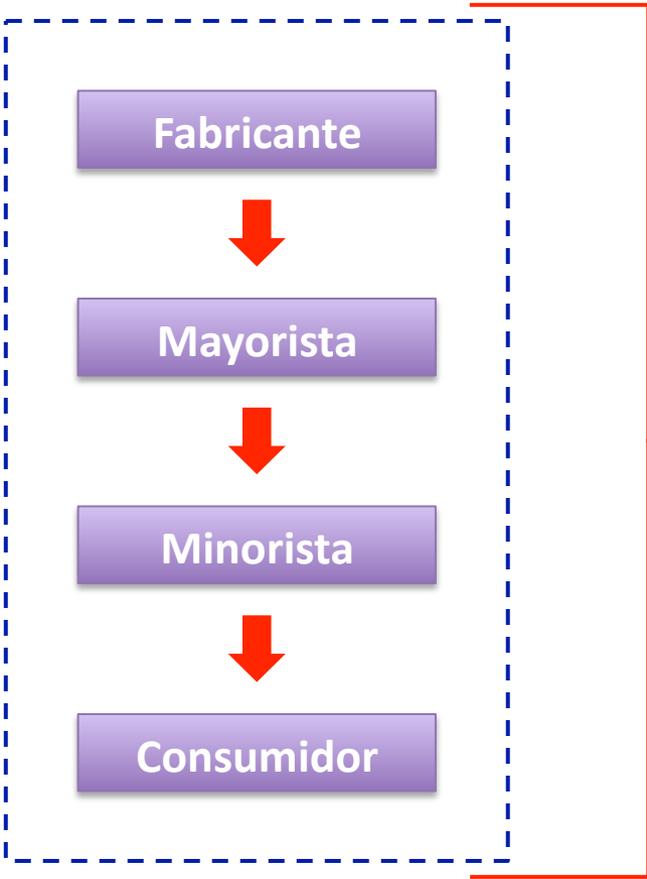
ESTRUCTURA BÁSICA

ESTRUCTURA SUPERFICIAL



1. Tipos de estructura del canal de distribución

ESTRUCTURA BÁSICA



ESTRUCTURA SUPERFICIAL



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución

DIRECTO

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución

DIRECTO

Fabricante



Consumidor

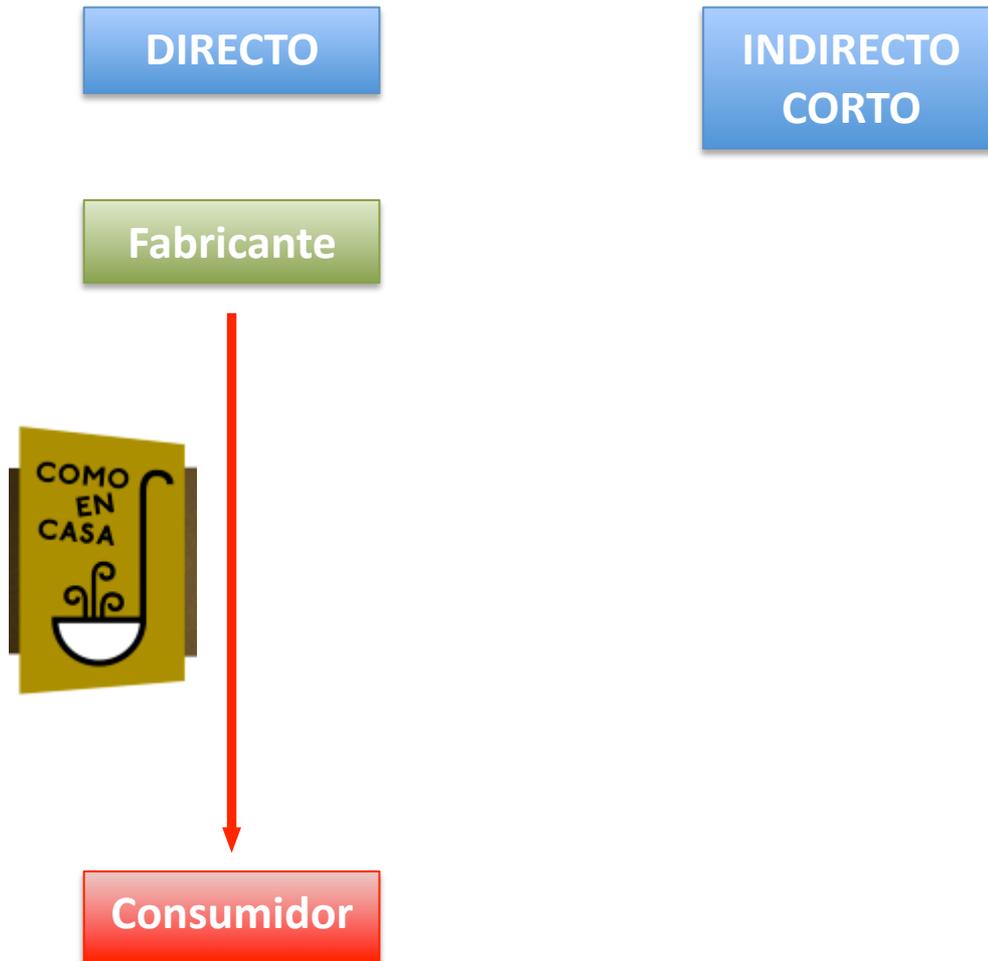
1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución



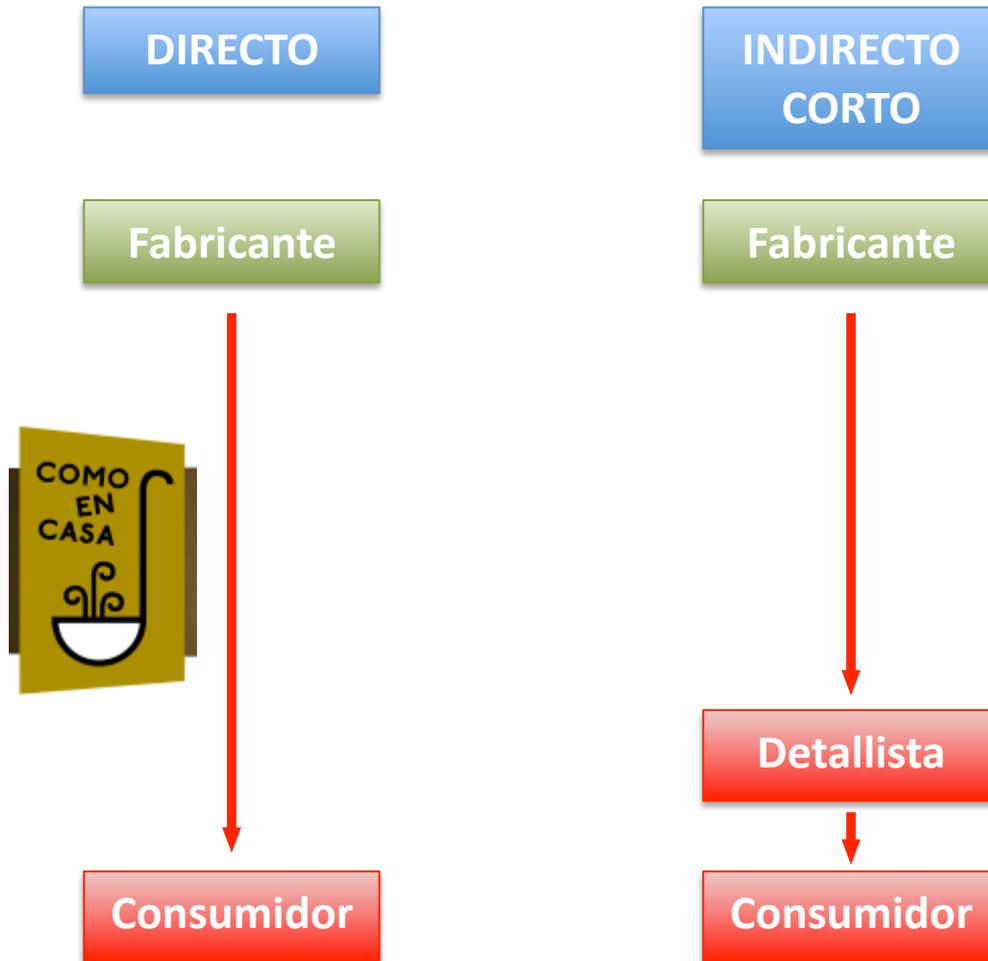
1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución

DIRECTO

Fabricante



Consumidor

- Distribución típica en servicios y productos industriales de alto valor unitario.

- Ventajas:

- Control.
- Conocimiento directo del mercado.

- Inconvenientes:

- Fuertes inversiones en estructura e infraestructura.
- Cobertura de mercado limitada.
- Pérdida de flexibilidad.



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución

INDIRECTO
CORTO

Fabricante



Detallista



Consumidor

- Distribución típica en productos de consumo duradero.

- Ventajas:

- Menor coste.
- Mayor cobertura.
- Mayor flexibilidad.



- Inconvenientes:

- Pérdida de control sobre el proceso de venta.
- Acumulación de poder de los intermediarios.
- Aparición de conflictos.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.1. Según la LONGITUD del canal de distribución

INDIRECTO
LARGO

Fabricante



Mayorista



Detallista



Consumidor

- Distribución típica en productos de consumo inmediato.

- **Ventajas:**

- Coste muy bajo.
- Cobertura máxima.



- **Inconvenientes:**

- Pérdida de control sobre el proceso de venta.
- Acumulación de poder de los intermediarios.
- Aparición de conflictos.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

EXCLUSIVO

Concesión a un único minorista de exclusiva de venta de un producto en una determinada red de mercado o territorio.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

EXCLUSIVO

Concesión a un único minorista de exclusiva de venta de un producto en una determinada red de mercado o territorio.

- Distribución típica en productos de alta implicación de compra, productos para los que la imagen de marca es importante o productos de alta lealtad.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

EXCLUSIVO

Concesión a un único minorista de exclusiva de venta de un producto en una determinada red de mercado o territorio.

- Distribución típica en productos de alta implicación de compra, productos para los que la imagen de marca es importante o productos de alta lealtad.
- Ventajas:
 - Control.
 - Imagen de marca prestigiosa y exclusiva.
- Inconvenientes:
 - Pérdida de control sobre el proceso de venta.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

EXCLUSIVO

Concesión a un único minorista de exclusiva de venta de un producto en una determinada red de mercado o territorio.

- Distribución típica en productos de alta implicación de compra, productos para los que la imagen de marca es importante o productos de alta lealtad.
- **Ventajas:**
 - Control.
 - Imagen de marca prestigiosa y exclusiva.
- **Inconvenientes:**
 - Pérdida de control sobre el proceso de venta.



HYUNDAI

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

SELECTIVO

Elección de un número limitado de minoristas para vender el producto, sin ser tan restrictivo como en el caso de la distribución exclusiva.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

SELECTIVO

Elección de un número limitado de minoristas para vender el producto, sin ser tan restrictivo como en el caso de la distribución exclusiva.

- Distribución típica en productos de comparación.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

SELECTIVO

Elección de un número limitado de minoristas para vender el producto, sin ser tan restrictivo como en el caso de la distribución exclusiva.

- Distribución típica en productos de comparación.
- Ventajas:
 - Imagen de marca selecta.
 - Mayor cobertura de mercado.
- Inconvenientes:
 - Requisitos por parte del distribuidor en aspectos como publicidad o promoción.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

SELECTIVO

Elección de un número limitado de minoristas para vender el producto, sin ser tan restrictivo como en el caso de la distribución exclusiva.

- Distribución típica en productos de comparación.
- **Ventajas:**
 - Imagen de marca selecta.
 - Mayor cobertura de mercado.
- **Inconvenientes:**
 - Requisitos por parte del distribuidor en aspectos como publicidad o promoción.



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

INTENSIVO

Utilización de un número elevado de puntos de venta, intentando alcanzar la mayor cobertura posible del mercado objetivo.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

INTENSIVO

Utilización de un número elevado de puntos de venta, intentando alcanzar la mayor cobertura posible del mercado objetivo.

- Distribución típica en productos de conveniencia, de compra frecuente y baja implicación.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

INTENSIVO

Utilización de un número elevado de puntos de venta, intentando alcanzar la mayor cobertura posible del mercado objetivo.

- Distribución típica en productos de conveniencia, de compra frecuente y baja implicación.
- **Ventajas:**
 - Cobertura del mercado máxima.
- **Inconvenientes:**
 - Pérdida de control de la política comercial.
 - Generalmente incompatible con una imagen de marca y posicionamiento preciso en el mercado.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.2. Según la ANCHURA del canal de distribución

INTENSIVO

Utilización de un número elevado de puntos de venta, intentando alcanzar la mayor cobertura posible del mercado objetivo.

- Distribución típica en productos de conveniencia, de compra frecuente y baja implicación.
- **Ventajas:**
 - Cobertura del mercado máxima.
- **Inconvenientes:**
 - Pérdida de control de la política comercial.
 - Generalmente incompatible con una imagen de marca y posicionamiento preciso en el mercado.



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA CONVENCIONAL

1. Tipos de estructura del canal de distribución

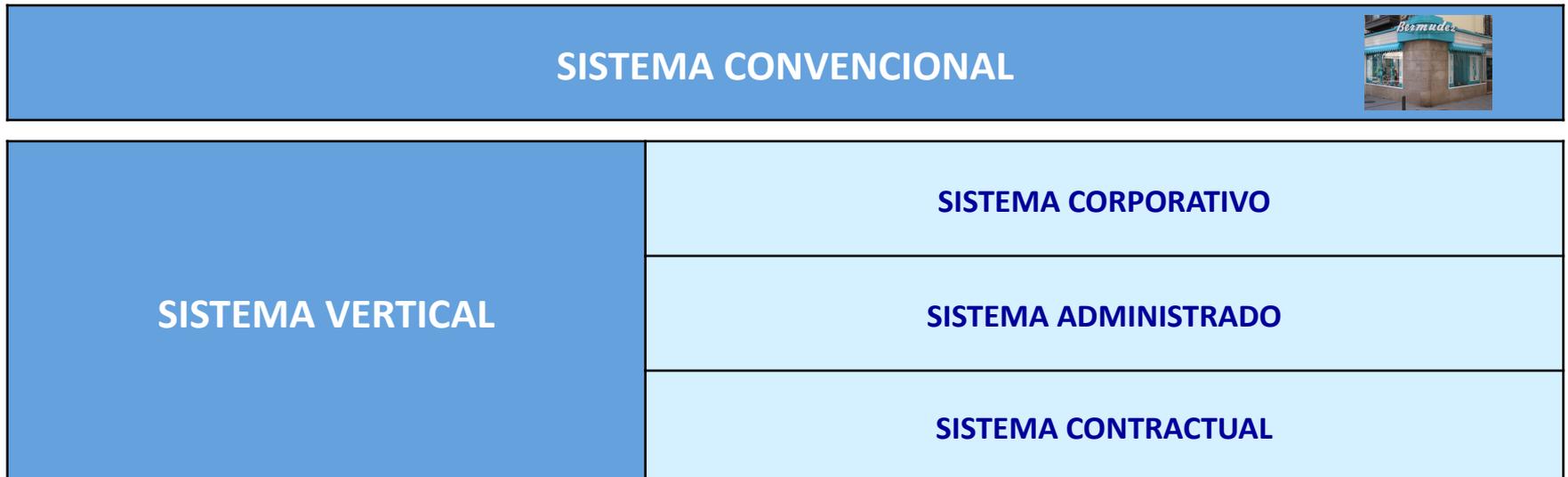
1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA CONVENCIONAL



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA CONVENCIONAL		
SISTEMA VERTICAL	SISTEMA CORPORATIVO	
	SISTEMA ADMINISTRADO	
	SISTEMA CONTRACTUAL	

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA CONVENCIONAL		
SISTEMA VERTICAL	SISTEMA CORPORATIVO	
	SISTEMA ADMINISTRADO	
	SISTEMA CONTRACTUAL	
SISTEMA HORIZONTAL	ASOCIACION NO ESPACIAL	
	ASOCIACIÓN ESPACIAL	

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA CONVENCIONAL		
SISTEMA VERTICAL	SISTEMA CORPORATIVO	
	SISTEMA ADMINISTRADO	
	SISTEMA CONTRACTUAL	
SISTEMA HORIZONTAL	ASOCIACION NO ESPACIAL	
	ASOCIACIÓN ESPACIAL	

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA CONVENCIONAL

Vinculación mínima entre los participantes, limitada a acciones de compra-venta.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA CONVENCIONAL

Vinculación mínima entre los participantes, limitada a acciones de compra-venta.

- Ventajas:

- Flexibilidad máxima.

- Inconvenientes:

- Cada agente busca la maximización de sus utilidades propias, por lo que pueden aparecer costes de transacción y comportamientos oportunistas.
- Visión cortoplacista y sin compromiso de continuidad.
- Puede provocar desajustes, descoordinación y conflictos entre agentes.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA CONVENCIONAL

Vinculación mínima entre los participantes, limitada a acciones de compra-venta.

- Ventajas:

- Flexibilidad máxima.

- Inconvenientes:

- Cada agente busca la maximización de sus utilidades propias, por lo que pueden aparecer costes de transacción y comportamientos oportunistas.
 - Visión cortoplacista y sin compromiso de continuidad.
 - Puede provocar desajustes, descoordinación y conflictos entre agentes.



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA VERTICAL	SISTEMA CORPORATIVO
	SISTEMA ADMINISTRADO
	SISTEMA CONTRACTUAL

ZARA



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA VERTICAL CORPORATIVO

Aunque se pueden distinguir los diversos componentes del canal, existe una propiedad única que dirige todo el sistema según la estrategia comercial diseñada.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA VERTICAL CORPORATIVO

Aunque se pueden distinguir los diversos componentes del canal, existe una propiedad única que dirige todo el sistema según la estrategia comercial diseñada.

• Ventajas:

- Costes de transacción.
- Evita los problemas de la múltiple aplicación de márgenes de beneficio en cada nivel del canal de distribución.
- Consigue economías (de escala, experiencia y alcance) en la coordinación de operaciones.
- Reduce la incertidumbre tanto en el mercado de inputs (ej.: activos específicos) como en el mercado de outputs (ej.: negociación).
- Altera favorablemente la estructura del mercado (ej.: barreras de entrada).
- Mejorar la información y la capacidad de negociación.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA VERTICAL CORPORATIVO

Aunque se pueden distinguir los diversos componentes del canal, existe una propiedad única que dirige todo el sistema según la estrategia comercial diseñada.

• Inconvenientes:

- Pérdida de flexibilidad o capacidad de adaptación ante cambios en el entorno. Cuanto más integrada esté una empresa, más costes fijos tiene (ej.: cambios en el volumen de ventas o tecnología).
- Problemas de gestión (complejidad organizativa).
- Costes de la integración.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA VERTICAL ADMINISTRADO

Se basa en la acción de liderazgo de un miembro del canal de distribución que, sin llegar a establecer acuerdos formales o contractuales, marca las pautas de actuación de los otros miembros del canal. El poder ejercido puede traducirse en premios o recompensas o en sanciones para los demás agentes de la cadena.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA VERTICAL ADMINISTRADO

Se basa en la acción de liderazgo de un miembro del canal de distribución que, sin llegar a establecer acuerdos formales o contractuales, marca las pautas de actuación de los otros miembros del canal. El poder ejercido puede traducirse en premios o recompensas o en sanciones para los demás agentes de la cadena.

- El liderazgo puede analizarse desde dos perspectivas:

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA VERTICAL ADMINISTRADO

Se basa en la acción de liderazgo de un miembro del canal de distribución que, sin llegar a establecer acuerdos formales o contractuales, marca las pautas de actuación de los otros miembros del canal. El poder ejercido puede traducirse en premios o recompensas o en sanciones para los demás agentes de la cadena.

• El liderazgo puede analizarse desde dos perspectivas:

1. Relaciones de dependencia:

↑ Poder líder ⇒ ↑ medios o recursos que necesita el resto del canal del líder.

↓ Poder líder ⇒ ↑ alternativas disponibles para que el resto del canal consiga sus objetivos al margen.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA VERTICAL ADMINISTRADO

Se basa en la acción de liderazgo de un miembro del canal de distribución que, sin llegar a establecer acuerdos formales o contractuales, marca las pautas de actuación de los otros miembros del canal. El poder ejercido puede traducirse en premios o recompensas o en sanciones para los demás agentes de la cadena.

• El liderazgo puede analizarse desde dos perspectivas:

1. Relaciones de dependencia:

↑ Poder líder ⇒ ↑ medios o recursos que necesita el resto del canal del líder.

↓ Poder líder ⇒ ↑ alternativas disponibles para que el resto del canal consiga sus objetivos al margen.

2. Fuentes de poder:

↑ Poder líder ⇒ ↑ capacidad para recompensar/sancionar, experiencia, legitimidad, persuasión.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA VERTICAL CONTRACTUAL

La vinculación entre los miembros del canal de distribución se consolida mediante la firma de un contrato que establece el período de relación comercial, las condiciones asumidas, las normas relacionales y las sanciones previstas en caso de incumplimiento de las cláusulas por una de las partes.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA VERTICAL CONTRACTUAL

La vinculación entre los miembros del canal de distribución se consolida mediante la firma de un contrato que establece el período de relación comercial, las condiciones asumidas, las normas relacionales y las sanciones previstas en caso de incumplimiento de las cláusulas por una de las partes.

- **Ventajas:**

- Amplias redes de distribución sin tener que afrontar grandes inversiones.
- Reparto de riesgos y reducción de incertidumbre.

- **Inconvenientes:**

- Relaciones internas de dependencia.
- No puede recurrirse a la autoridad para dirimir los conflictos de intereses.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA VERTICAL CONTRACTUAL

La vinculación entre los miembros del canal de distribución se consolida mediante la firma de un contrato que establece el período de relación comercial, las condiciones asumidas, las normas relacionales y las sanciones previstas en caso de incumplimiento de las cláusulas por una de las partes.

• Ejemplos:

- Franquicia.
- Acuerdos de exclusividad de surtido.
- Acuerdos de restricciones territoriales.
- Acuerdos de fijación de precios de reventa.
- Relaciones vinculantes no contractuales.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA HORIZONTAL	ASOCIACION NO ESPACIAL
	ASOCIACIÓN ESPACIAL

• Ventajas:

- Compartir instalaciones y actividades de distribución.
- Promoción conjunta de productos.
- Desarrollo de una imagen común.
- Compartir servicios y gastos.
- Intercambio de información.

1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA HORIZONTAL	ASOCIACION NO ESPACIAL
	ASOCIACIÓN ESPACIAL

• Ejemplos:

1. Asociaciones horizontales de carácter no espacial:

- Centrales de compra.



1. Tipos de estructura del canal de distribución

1.3. Según el GRADO DE VINCULACIÓN existente entre los miembros del canal de distribución

SISTEMA HORIZONTAL	ASOCIACION NO ESPACIAL
	ASOCIACIÓN ESPACIAL

• Ejemplos:

1. Asociaciones horizontales de carácter no espacial:

- Centrales de compra.



2. Asociaciones horizontales de carácter espacial:

- Grandes centros y parques comerciales.
- Calles comerciales.



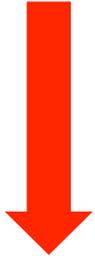
2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

TEORÍAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

TEORÍAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO

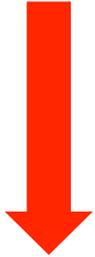


Teorías del comportamiento

- Delegación funciones.
- Creación utilidad.
- Aplazar-especular.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

TEORÍAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO



Teorías del comportamiento

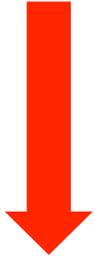
- Delegación funciones.
- Creación utilidad.
- Aplazar-especular.

Economía de las organizaciones

- Costes transacción.
- Teoría de la agencia.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

TEORÍAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO



Teorías del comportamiento

- Delegación funciones.
- Creación utilidad.
- Aplazar-especular.



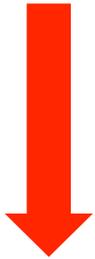
Economía de las organizaciones

- Costes transacción.
- Teoría de la agencia.

TEORÍAS DEL COMPORTAMIENTO

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

TEORÍAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO



Teorías del comportamiento

- Delegación funciones.
- Creación utilidad.
- Aplazar-especular.

Economía de las organizaciones

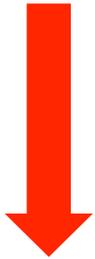
- Costes transacción.
- Teoría de la agencia.

TEORÍAS DEL COMPORTAMIENTO

- Teoría organización.
- Dependencia recursos.
- Intercambio relacional.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

TEORÍAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO



Teorías del comportamiento

- Delegación funciones.
- Creación utilidad.
- Aplazar-especular.

Economía de las organizaciones

- Costes transacción.
- Teoría de la agencia.

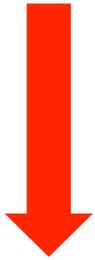
TEORÍAS DEL COMPORTAMIENTO

- Teoría organización.
- Dependencia recursos.
- Intercambio relacional.

TEORÍAS INTEGRADORAS

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

TEORÍAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO



Teorías del comportamiento

- Delegación funciones.
- Creación utilidad.
- Aplazar-especular.

Economía de las organizaciones

- Costes transacción.
- Teoría de la agencia.

TEORÍAS DEL COMPORTAMIENTO

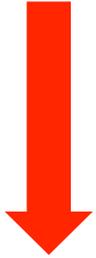
- Teoría organización.
- Dependencia recursos.
- Intercambio relacional.

TEORÍAS INTEGRADORAS

- Economía política.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

TEORÍAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO



Teorías del comportamiento

- Delegación funciones.
- Creación utilidad.
- Aplazar-especular.

Economía de las organizaciones

- Costes transacción.
- Teoría de la agencia.

TEORÍAS DEL COMPORTAMIENTO

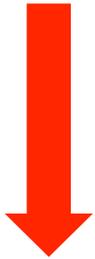
- Teoría organización.
- Dependencia recursos.
- Intercambio relacional.

TEORÍAS INTEGRADORAS

- Economía política.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

TEORÍAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO



Teorías del comportamiento

- Delegación funciones.
- Creación utilidad.
- Aplazar-especular.

Economía de las organizaciones

- Costes transacción.
- Teoría de la agencia.

TEORÍAS DEL COMPORTAMIENTO

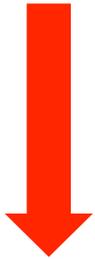
- Teoría organización.
- Dependencia recursos.
- Intercambio relacional.

TEORÍAS INTEGRADORAS

- Economía política.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

TEORÍAS DE ANÁLISIS ECONÓMICO



Teorías del comportamiento

- Delegación funciones.
- Creación utilidad.
- Aplazar-especular.

Economía de las organizaciones

- Costes transacción.
- Teoría de la agencia.

TEORÍAS DEL COMPORTAMIENTO

- Teoría organización.
- Dependencia recursos.
- Intercambio relacional.

TEORÍAS INTEGRADORAS

- Economía política.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

1. Modelo de la delegación de funciones:

- El fabricante delegará funciones a organizaciones especializadas siempre que éstas sean más eficientes, es decir, cuando dichos especialistas sean capaces de lograr **economías en costes**. El objetivo será buscar la **eficiencia económica** a partir de la **minimización de los costes** de distribución.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

1. Modelo de la delegación de funciones:

- El fabricante delegará funciones a organizaciones especializadas siempre que éstas sean más eficientes, es decir, cuando dichos especialistas sean capaces de lograr **economías en costes**. El objetivo será buscar la **eficiencia económica** a partir de la **minimización de los costes** de distribución.
- **Hipótesis de partida en cuanto a...:**
 - A. Número de canales de distribución diferentes que se pueden utilizar.
 - B. Número de niveles en cada canal de distribución.
 - C. Tipo de intermediario utilizado en cada nivel del canal de distribución.
 - D. Número de intermediarios en cada uno de los niveles del canal de distribución.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

2. Teoría de los costes de transacción:

- Los miembros del canal de distribución **internalizarán** aquellas actividades o funciones que se puedan realizar de forma más eficiente en la empresa, y confiarán en los mecanismos de mercado para aquellas otras donde la **externalización** implique una reducción de costes. Habrá que atender a los **costes de transacción** y a los **costes de asunción de funciones internamente**.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

2. Teoría de los costes de transacción:

- Los miembros del canal de distribución **internalizarán** aquellas actividades o funciones que se puedan realizar de forma más eficiente en la empresa, y confiarán en los mecanismos de mercado para aquellas otras donde la **externalización** implique una reducción de costes. Habrá que atender a los **costes de transacción** y a los **costes de asunción de funciones internamente**.
- Habrá que atender a los **costes de transacción (CT)** (de información, de negociación y de garantía) y a los **costes de asunción de funciones internamente (CA)** (monetarios, de coordinar funciones interdependientes, de supervisión y control del esfuerzo y de motivación de participantes).

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

2. Teoría de los costes de transacción:

- Los miembros del canal de distribución **internalizarán** aquellas actividades o funciones que se puedan realizar de forma más eficiente en la empresa, y confiarán en los mecanismos de mercado para aquellas otras donde la **externalización** implique una reducción de costes. Habrá que atender a los **costes de transacción** y a los **costes de asunción de funciones internamente**.
- Habrá que atender a los **costes de transacción (CT)** (de información, de negociación y de garantía) y a los **costes de asunción de funciones internamente (CA)** (monetarios, de coordinar funciones interdependientes, de supervisión y control del esfuerzo y de motivación de participantes).
- Cuando **CT > CA**, mayor será la tendencia del fabricante a internalizar las funciones del canal de distribución.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

1. y 2. Son modelos basados en costes:

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

1. y 2. Son modelos basados en costes:

- Sin embargo...:

- A. La hipótesis de minimización del coste de cada una de las funciones como forma de minimizar el coste total del canal de distribución está presuponiendo independencia en las funciones desarrolladas.
- B. Estos enfoques asumen la utilidad del fabricante como único paradigma de diseño del canal de distribución. La utilidad de los distintos intermediarios comerciales no está siendo tomada en cuenta más que de forma indirecta. Igualmente, la utilidad del consumidor sólo es considerada en la vertiente precio pero...

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

1. y 2. Son modelos basados en costes:

- Sin embargo...:

- A. La hipótesis de minimización del coste de cada una de las funciones como forma de minimizar el coste total del canal de distribución está presuponiendo independencia en las funciones desarrolladas.
- B. Estos enfoques asumen la utilidad del fabricante como único paradigma de diseño del canal de distribución. La utilidad de los distintos intermediarios comerciales no está siendo tomada en cuenta más que de forma indirecta. Igualmente, la utilidad del consumidor sólo es considerada en la vertiente precio pero...

¿El consumidor buscará siempre el precio más reducido?

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

3. Modelo de creación de utilidad:

- Utilidad procurada al consumidor final en forma de la asunción de un **conjunto de servicios** adicionales al precio (cantidad demandada, plazo de entrega, descentralización geográfica, amplitud y profundidad de surtido).

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

3. Modelo de creación de utilidad:

- Utilidad procurada al consumidor final en forma de la asunción de un **conjunto de servicios** adicionales al precio (cantidad demandada, plazo de entrega, descentralización geográfica, amplitud y profundidad de surtido).
- **Hipótesis de partida en cuanto a...:**
 - A. La estructura del canal de distribución y el correspondiente reparto funcional entre los miembros se sostiene en la búsqueda de una producción de máxima utilidad bajo la restricción de un coste mínimo. **COSTE MÍNIMO PARA UN NIVEL DE SERVICIO DADO.**
 - B. La existencia de diferentes tipos de consumidores con preferencias distintas para la combinación precio-servicio justifica la presencia de diversos canales de distribución para los productos del fabricante.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

4. Teoría de la agencia:

- La relación de agencia es un contrato bajo el cual, una empresa (**principal**, fabricante) encarga a otra empresa (**agente**, distribuidor) la realización de alguna tarea (de distribución) que incluye la **delegación de la autoridad** para la toma de determinadas decisiones.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

4. Teoría de la agencia:

- La relación de agencia es un contrato bajo el cual, una empresa (**principal**, fabricante) encarga a otra empresa (**agente**, distribuidor) la realización de alguna tarea (de distribución) que incluye la **delegación de la autoridad** para la toma de determinadas decisiones.
- **Se plantean problemas de agencia...:**
 - A. Problemas pre-contractuales (**SELECCIÓN ADVERSA** e **INFORMACIÓN OCULTA**), derivados de la ausencia de información respecto al agente.
 - B. Problemas post-contractuales (**RIESGO MORAL** y **ACCIÓN OCULTA**), derivados de que el agente no realiza las acciones deseadas por el principal debido a un conflicto de intereses entre las partes, diferencias en las preferencias de riesgo o incertidumbre en el entorno.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

4. Teoría de la agencia:

<u>Contratos eficientes, cuando:</u>	Contrato basado en COMPORTAMIENTO	Contrato basado en RESULTADO
CONTROL		
Programación de tareas a desarrollar por el agente	ALTA	BAJA
Sistemas de información desarrollados por el principal	ALTOS	BAJOS
El principal puede medir resultado del agente	BAJO	ALTO
RELACIÓN		
Conflicto de intereses	BAJO	ALTO
Duración de la relación	LARGA	CORTA
RIESGO		
Aversión al riesgo	AGENTE	PRINCIPAL
Incertidumbre resultados	ALTA	BAJA

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

5. Teoría del intercambio relacional:

- Los contratos formales o explícitos se consideran incompletos (no se pueden prever todas las contingencias futuras). Se asume la necesidad de un **contra-to relacional** mediante el desarrollo de **normas sociales** que dirigen las relaciones.

2. Enfoques teóricos para entender la estructura del canal de distribución

5. Teoría del intercambio relacional:

- Los contratos formales o explícitos se consideran incompletos (no se pueden prever todas las contingencias futuras). Se asume la necesidad de un **contrato relacional** mediante el desarrollo de **normas sociales** que dirigen las relaciones.

- **Intercambio transaccional vs. relacional:**

- El intercambio relacional, más realista, asume el **contexto social e histórico** que influye en las transacciones comerciales dentro de un canal de distribución. Los objetivos individuales se reconducen en parte a través de compromisos conjuntos donde acaba primando el **beneficio a largo plazo del sistema distributivo**.

3. Criterios de selección del canal de distribución

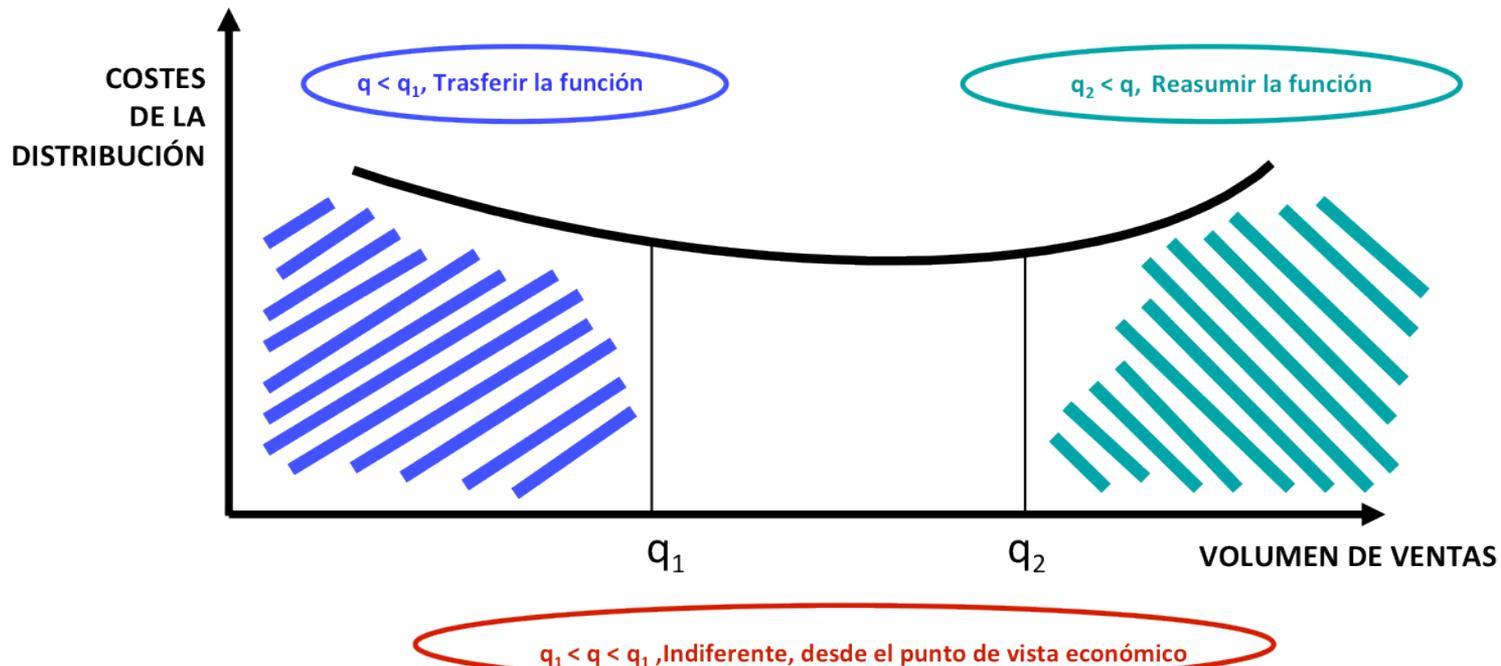
PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LOS ENFOQUES TEÓRICOS ¿Cómo configurar el canal de distribución?

1. Nivel de costes asumible por la empresa fabricante:

3. Criterios de selección del canal de distribución

PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LOS ENFOQUES TEÓRICOS ¿Cómo configurar el canal de distribución?

1. Nivel de costes asumible por la empresa fabricante:



3. Criterios de selección del canal de distribución

PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LOS ENFOQUES TEÓRICOS ¿Cómo configurar el canal de distribución?

2. Nivel eficiente de servicios prestados:

3. Criterios de selección del canal de distribución

PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LOS ENFOQUES TEÓRICOS ¿Cómo configurar el canal de distribución?

2. Nivel eficiente de servicios prestados:

Seguro de Cancelación

Vacaciones eDreams y la Empresa de Seguros Intermundial Seguros le ofrecen la posibilidad de contratar un Seguro de Cancelación.

Le recomendamos comprarlo si Usted quiere estar cubierto por cancelaciones debidas a razones de enfermedad, pérdida de trabajo u otros imprevistos. El Seguro de Cancelación le permite además recuperar su dinero por Reembolsos en plazos menores que los determinados por algunas aerolíneas que pueden tardar varios meses para su procesamiento. [Por favor revise las condiciones aquí.](#)



3. Criterios de selección del canal de distribución

PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LOS ENFOQUES TEÓRICOS ¿Cómo configurar el canal de distribución?

2. Nivel eficiente de servicios prestados:

Seguro de Cancelación

Vacaciones eDreams y la Empresa de Seguros Intermundial Seguros le ofrecen la posibilidad de contratar un Seguro de Cancelación.

Le recomendamos comprarlo si Usted quiere estar cubierto por cancelaciones debidas a razones de enfermedad, pérdida de trabajo u otros imprevistos. El Seguro de Cancelación le permite además recuperar su dinero por Reembolsos en plazos menores que los determinados por algunas aerolíneas que pueden tardar varios meses para su procesamiento. [Por favor revise las condiciones aquí.](#)



3. Factores relacionales y humanos: (Para evitar problemas de agencia).



3. Criterios de selección del canal de distribución

¿Cómo configurar el canal de distribución? OTROS FACTORES IMPORTANTES

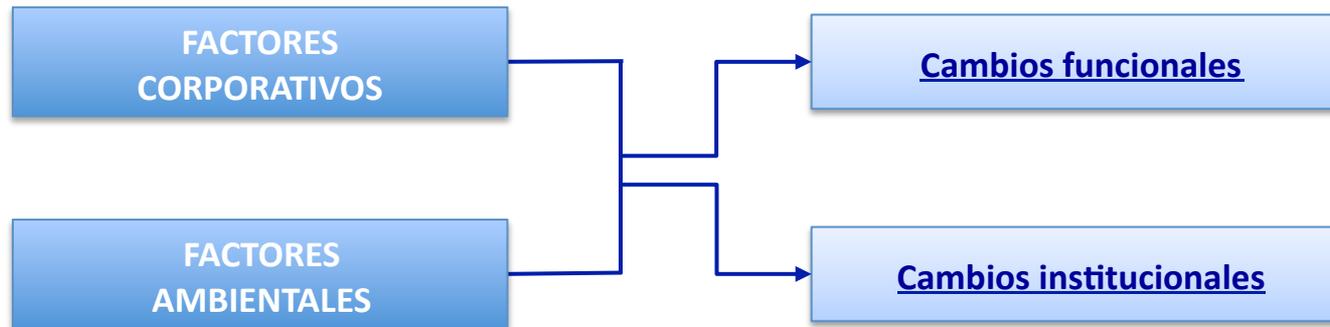
4. Nivel deseado de cobertura del mercado objetivo.
5. Grado deseado de control sobre la comercialización.
6. Coherencia con el posicionamiento de la empresa.
7. Características de los mercados:
 - Tipo de cliente (de consumo vs. industrial)
 - Ámbito geográfico (internacional vs. nacional vs. regional)
8. Estrategia de distribución de la competencia (imitación vs. cambio).

4. Evolución del canal de distribución

- Desequilibrios e ineficiencias llevan a la readaptación.
- Exposición a múltiples factores del entorno a los que los canales de distribución deben adaptarse (consumidor, competencia, tecnología, etc.).

4. Evolución del canal de distribución

- Desequilibrios e ineficiencias llevan a la readaptación.
- Exposición a múltiples factores del entorno a los que los canales de distribución deben adaptarse (consumidor, competencia, tecnología, etc.).



4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

1. Costes de distribución:

4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

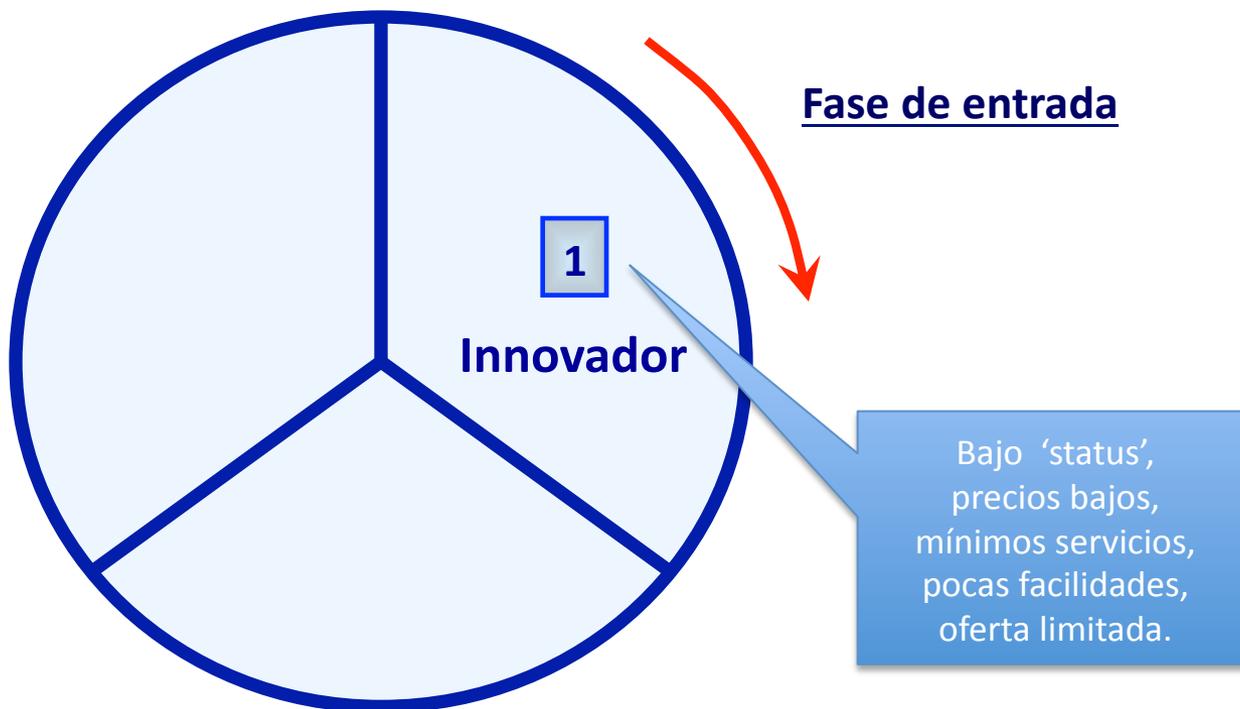
1. Costes de distribución:



4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

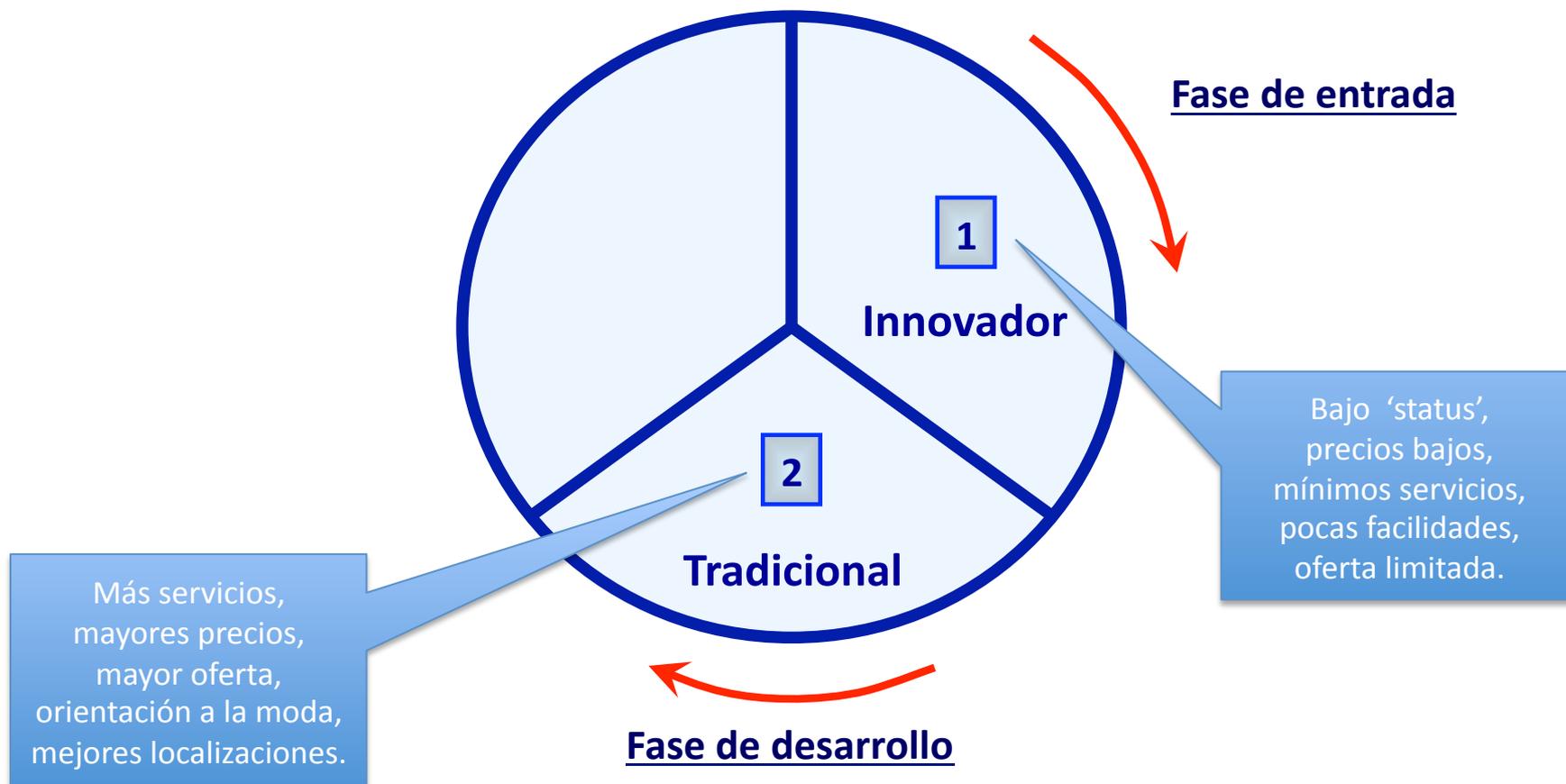
1. Costes de distribución:



4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

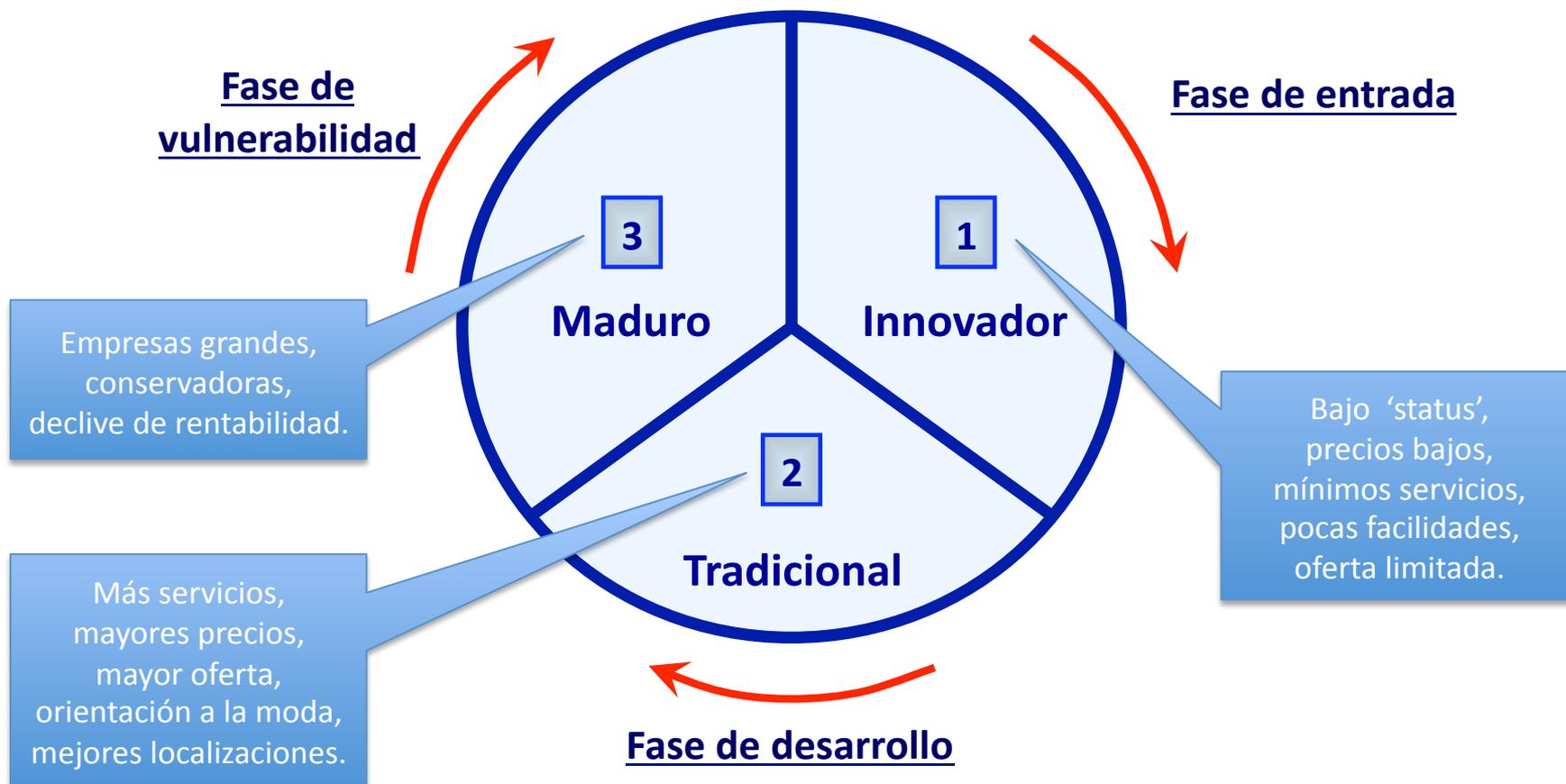
1. Costes de distribución:



4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

1. Costes de distribución:



4. Evolución del canal de distribución

4. Evolución del canal de distribución



4. Evolución del canal de distribución



4. Evolución del canal de distribución



4. Evolución del canal de distribución



Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

4. Evolución del canal de distribución

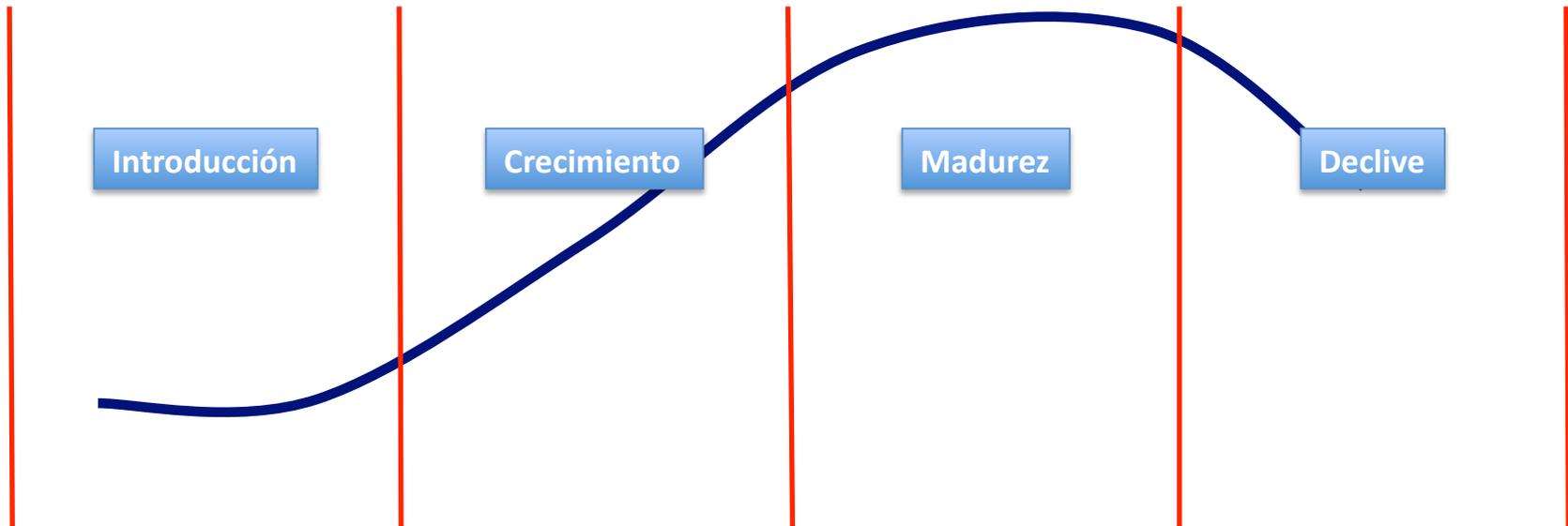
Factores de cambio de los canales de distribución

2. Ciclo de vida del canal de distribución:

4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

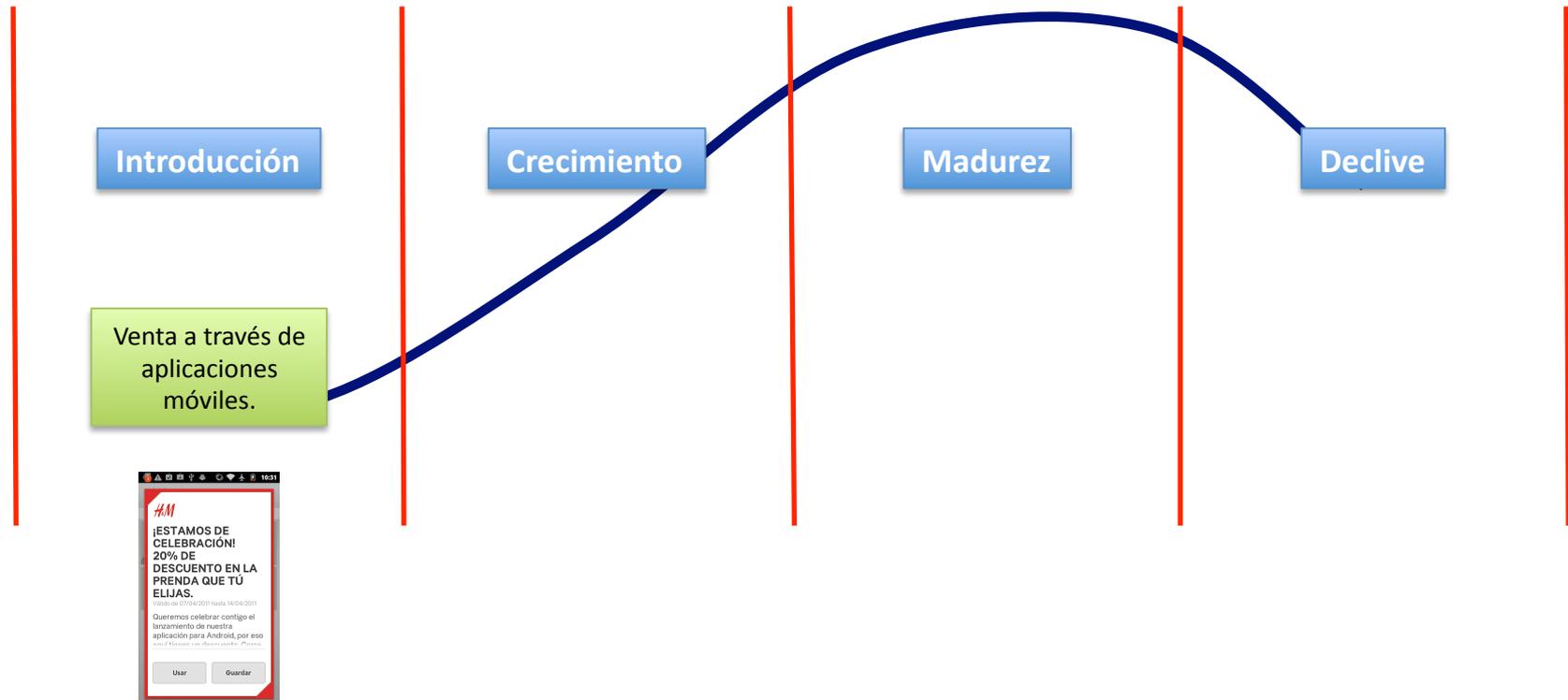
2. Ciclo de vida del canal de distribución:



4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

2. Ciclo de vida del canal de distribución:



4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

2. Ciclo de vida del canal de distribución:



4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

2. Ciclo de vida del canal de distribución:



4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

2. Ciclo de vida del canal de distribución:



4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

3. Surtido de los establecimientos.



4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

3. Surtido de los establecimientos.



4. Factores ambientales.



4. Evolución del canal de distribución

Factores de cambio de los canales de distribución

3. Surtido de los establecimientos.



4. Factores ambientales.



5. Conflictos en el canal ante nuevas formas comerciales.

