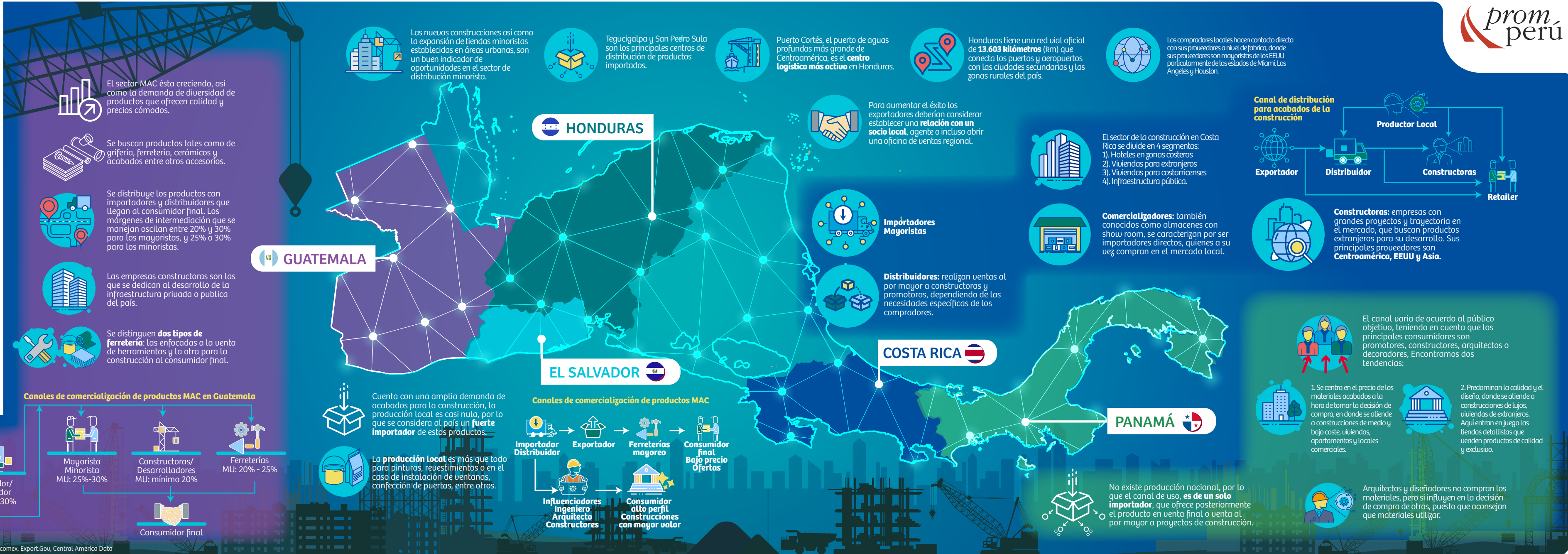


Canales de Distribución de la Línea Materiales y Acabados para Construcción (MAC) en Centroamérica

Las empresas que fabrican productos MAC aprovechan las tecnologías de su planta para desarrollar productos innovadores que generen ahorro y protección a los maestros de obra, además brindar productos de alta calidad para cubrir necesidades del mercado.



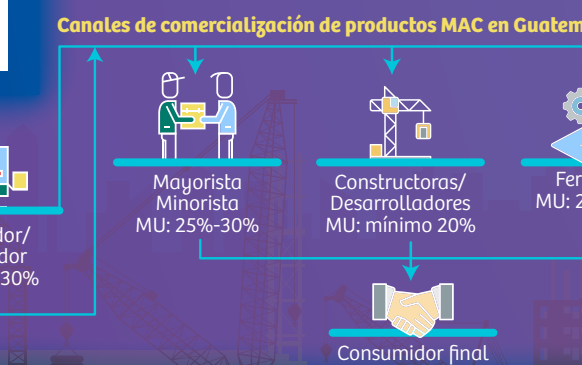
El sector MAC está creciendo, así como la demanda de diversidad de productos que ofrecen calidad y precios cómodos.

Se buscan productos tales como de grifería, ferretería, cerámicos y acabados entre otros accesorios.

Se distribuye los productos con importadores y distribuidores que llegan al consumidor final. Los márgenes de intermediación que se manejan oscilan entre 20% y 30% para los mayoristas, y 25% o 30% para los minoristas.

Las empresas constructoras son las que se dedican al desarrollo de la infraestructura privada o pública del país.

Se distinguen **dos tipos de ferretería**: Las enfocadas a la venta de herramientas y la otra para la construcción al consumidor final.



Las nuevas construcciones así como la expansión de tiendas minoristas establecidas en áreas urbanas, son un buen indicador de oportunidades en el sector de distribución minorista.

Tegucigalpa y San Pedro Sula son los principales centros de distribución de productos importados.

Puerto Cortés, el puerto de aguas profundas más grande de Centroamérica, es el **centro logístico más activo** en Honduras.

Honduras tiene una red vial oficial de **13.603 kilómetros (km)** que conecta los puertos y aeropuertos con las ciudades secundarias y las zonas rurales del país.

Los compradores locales hacen contacto directo con sus proveedores a nivel de fábrica, donde sus proveedores son mayoristas de los EEUU particularmente de los estados de Miami, Los Angeles y Houston.

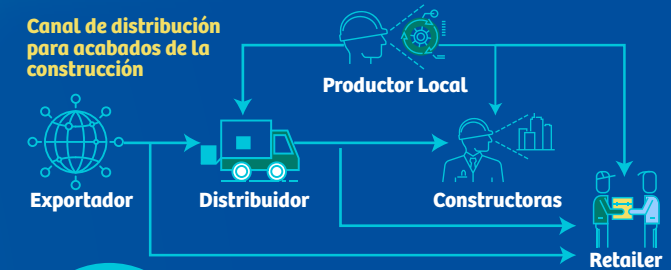
Para aumentar el éxito los exportadores deberían considerar establecer una **relación con un socio local**, agente o incluso abrir una oficina de ventas regional.

Importadores Mayoristas

Distribuidores: realizan ventas al por mayor a constructoras y promotoras, dependiendo de las necesidades específicas de los compradores.

El sector de la construcción en Costa Rica se divide en 4 segmentos:
 1). Hoteles en zonas costeras
 2). Viviendas para extranjeros
 3). Viviendas para costarricenses
 4). Infraestructura pública.

Comercializadores: también conocidos como almacenes con show room, se caracterizan por ser importadores directos, quienes a su vez compran en el mercado local.



Constructoras: empresas con grandes proyectos y trayectoria en el mercado, que buscan productos extranjeros para su desarrollo. Sus principales proveedores son **Centroamérica, EEUU y Asia**.

El canal varía de acuerdo al público objetivo, teniendo en cuenta que los principales consumidores son promotores, constructoras, arquitectos o decoradores. Encontramos dos tendencias:

1. Se centra en el precio de los materiales acabados a la hora de tomar la decisión de compra, en donde se atiende a construcciones de medio y bajo costo, viviendas, apartamentos y locales comerciales.
2. Predominan la calidad y el diseño, donde se atiende a construcciones de lujo, viviendas de extranjeros. Aquí entran en juego las tiendas detallistas que venden productos de calidad y exclusivo.

Arquitectos y diseñadores no compran los materiales, pero sí influyen en la decisión de compra de otros, puesto que aconsejan que materiales utilizar.

Cuenta con una amplia demanda de acabados para la construcción, la producción local es casi nula, por lo que se considera al país un **fuerte importador** de estos productos.

La **producción local** es más que todo para pinturas, revestimientos o en el caso de instalación de ventanas, confección de puertas, entre otros.

Canales de comercialización de productos MAC



Fuente: ICEX – El mercado de MAC en Panamá, PROCOMER, Legiscomex, Export.Gov, Central América Data

