

**PRO ECUADOR**  
**Oficina Comercial del Ecuador en Mumbai**  
**CANALES DE DISTRIBUCION DE SNACKS EN INDIA**

**Elaborado por:** Oficina Comercial del Ecuador en Mumbai

**Fecha:** Diciembre de 2017

Comprender las dinámicas de los canales de distribución de snacks en la India se trata de una tarea compleja ya que no existe información al respecto en publicaciones especializadas y adicionalmente se pudo identificar que las experiencias varían de importador a importador.

Para la elaboración de este boletín se tomó contacto con tres empresas importadoras de alimentos, con amplia experiencia en la importación y comercialización de snacks:

- Vriddhi Speciality Foods – Sr. Uday Chugh
- Chenab Impex – Sr. Anil Chandhok
- Fine Foods – Sr. Jaswant Sarvaiya

A continuación, una síntesis de las experiencias de los mencionados importadores:

#### **Vriddhi Speciality Food**

Esta empresa trabaja la mayor parte del tiempo con distribuidores, quienes hacen llegar el producto importado a varios establecimientos comerciales.

Se nos manifiesta que el procedimiento es bastante sencillo. La empresa importadora cuenta con oficinas en los estados en los cuales desea comercializar los productos. Desde estas oficinas se toma contacto con distribuidores quienes se encargan de hacer llegar los productos a los establecimientos comerciales. El importador también mantiene una relación directa con retailers.

#### **Chenab Impex**

Los importadores recurren a los servicios de distribuidores con el propósito de que sus productos lleguen a la mayor cantidad de establecimientos comerciales posible. Generalmente los distribuidores reciben una ganancia del 10% y los establecimientos comerciales se quedan con un 30% del precio de venta.

En caso se opte trabajar con distribuidores usualmente se establece una relación de larga duración entre importador-distribuidor-establecimientos comerciales.

Los importadores también tienen la opción de comercializar sus productos en mercados al por mayor. En este caso se prescinde de los servicios de las empresas distribuidoras y el distribuidor mantiene una relación directa con el comerciante. Cuando se trabaja de esta manera no se establece una asociación de larga duración entre importador y comerciante.

## Fine Foods

El importador manifiesta que ha tenido reiteradas malas experiencias al trabajar con distribuidores. Los distribuidores de alimentos en India constituyen un sector desorganizado y de acuerdo con la experiencia del importador, es un riesgo trabajar con distribuidores.

El importador mantiene una relación directa con retailers y les hace llegar los productos por vía aérea, por vía férrea y por carretera. El envío en tren es conveniente debido a costos y a que existe un mínimo daño al producto.

## Conclusiones

Los testimonios de los importadores entrevistados dan cuenta de la inexistencia de canales de distribución organizados.

Por otra parte, es importante mencionar que los snacks que se consumen en mayor volumen en India son productos producidos localmente. De acuerdo con Euromonitor en 2010 los snacks tradicionales indios desplazaron a los snacks occidentales. Se afirma que el éxito de las empresas locales se debe al bajo costo de los productos en comparación con los productos importados.

Cabe indicar que los snacks importados se comercializan en los siguientes establecimientos:

Tiendas por departamento: Big Bazaar, Magnet, Reliance Retail stores  
Supermercados: HyperCITY, Apna Bazaar, Subiksha  
Tienda de conveniencia: Patel's  
Supermercados gourmet: Nature's Basket, Foodhall

## Fuentes y links de interés

- THE ECONOMIC TIMES: <https://economictimes.indiatimes.com/industry/cons-products/fmcg/taste-of-india-desi-companies-feast-on-snack-market/articleshow/56073962.cms>
- SANTANDER TRADE PORTAL: <https://en.portal.santandertrade.com/analyse-markets/india/distributing-a-product>
- Entrevistas a importadores