EMBAJADA
DE ESPAÑA

OFICINA ECONÓMICA Y
COMERCIAL DE ESPAÑA
WASHINGTON

DISTRIBUCION DE ALIMENTOS EN EEUU.

La distribución de alimentos en EEUU se canaliza fundamentalmente a través de tres formatos de comercio diferentes: mayoristas, minoristas y lo que se denominan "formatos alternativos".

Minoristas (Food Retailers)

El distribuidor minorista, es la empresa comercial que vende productos al consumidor final. Son el último eslabón del canal de distribución, el que está en contacto con el mercado.
Se encargan de la compra de productos en grandes cantidades a fabricantes o importadores, bien directamente o a través de un mayorista. Sin embargo, venden unidades individuales o pequeñas cantidades al público en general.

Las tiendas minoristas suelen estar ubicadas en zonas residenciales, zonas comerciales o integradas también en Centros Comerciales. Según las cifras de negocio de 2010, los cinco negocios minoristas más grandes en EEUU (Top 5 Retailers) son: Wal-Mart Stores, Kroger Co, y Costco, Safeway y Supervalu, de los cuales a continuación se ofrece una breve reseña sobre su actividad y volumen de negocio.

1. Wal-Mart Stores:

- Ventas estimadas de $311mil millones. El volumen total representa una combinación de ventas de todos los formatos de Wal-Mart en U.S. y Canadá, lo que supone un 74% total, aproximadamente, de ventas corporativas. Wal-Mart opera 2,882 supercentros en U.S. y 109 en Canadá; 723 tiendas descuento en U.S. y 212 en Canadá; 608 Sam´s Club, 181 Marketside stores y 2 Supermercados en U.S. Los Supercentros, tiendas descuento y otros U.S. formatos se estima que representan $262 billones o un 62% del total de ventas; Sam´s Club unos $49 mil millones o un 12% del total de ventas y la parte internacional unos $109 mil millones o 26%. Wal-Mart es además el comercio minorista más grande a nivel mundial. Opera en muchos otros países especialmente en latinoamerica, destacando su presencia

e-mail: washington@comercio.mityc.es

2375 PENNSYLVANIA AVE. NW ,
WASHINGTON D. C.
20037 - 1710
TEL.: (00/1-202) 728.23.68
FAX: (00/1-202) 466.73.85

en México donde operar bajo la marca Walmex en México. También está presente en otros mercados importantes como China, Reino Unido (opera bajo marca Asda) o Japón (bajo marca Seiyu).

Más información en:

http://supermarketnews.com/profiles/top75/walmart_stores11/
http://walmartstores.com/

2. Kroger Co.:

- Kroger es la cadena de tiendas de comestibles más grande del país, y el segundo comercio minorista de USA, por debajo de Wal-Mart. Actualmente cuentan con 3,619 tiendas, localizadas en el medio oeste y sur de Estados Unidos. Abarca diferentes tipos de formato de comercio, que incluye supermercados, hipermercados, grandes almacenes, comercios de primera necesidad y joyerías.

  Ventas estimadas de $81,1 mil millones, base que incluye 2,468 supermercados y multi-department stores, 784 tiendas de conveniencia (productos de primera necesidad) y 372 joyerías. Las ventas de los tiendas de conveniencia suponen un 4% del volumen total mientras que las ventas de las joyerías, un 1%.

  Más información en:

  http://supermarketnews.com/profiles/top75/kroger_company11/
  http://www.kroger.com

3. Costco Wholesale Corp.

- Es la cadena "warehouse club" más grande de Estados Unidos. Esto son, tiendas al por menor, por lo general con una amplia variedad de mercancía, en la que los clientes están obligados a comprar grandes cantidades (al por mayor) y donde hay que pagar una cuota anual de afiliación, siendo ésta la única manera de poder acceder a la compra en este tipo de comercios.
  Costco es además el tercer minorista en Estados Unidos y el noveno a nivel mundial. En cuanto a vinos selectos o de primera calidad, es así mismo el primer gran minorista a nivel mundial.

  Ventas reales de $77.9 mil millones. Los ingresos en Costco incluyen sus ventas de $76,2 mil millones y $1,7 mil millones por las cuotas de afiliación. Productos alimenticios, que comprende alimentos, artículos varios y productos frescos, además de farmacia y gasolina, representan el 72% de las ventas totales. El

77% viene de 416 almacenes en U.S. y Puerto Rico; 15% de 79 almacenes en Canadá y un 9% de 45 almacenes en diferentes puntos del mundo como son Reino Unido, Japón, Corea del Sur, Taiwan y Australia. (Las ventas en México no están incluidas en este estudio).

Más información:

http://supermarketnews.com/profiles/top75/costco11/
http://www.costco.com

4. Safeway:

- Es la tercera cadena de supermercados en USA, con tiendas localizadas en su mayoría por todo el territorio occidental y central (aunque también opera en alguna región de la Costa Este), y oeste de Canadá.
  Safeway opera en otros países como son Reino Unido, Australia, Alemania, México, Arabia Saudí y Kuwait.

  Ventas estimadas de $41.0 mil millones. Cuenta con 1,742 tiendas

  Más información en:

  http://supermarketnews.com/profiles/top75/safeway11/
  http://www.safeway.com

5. Supervalu:

- Supevalue es uno de los líderes en la industria de cadenas de venta al por menor de comestibles y también distribuidora de alimentos. Es la tercera compañía más grande de los "food retailing" en EEUU.
  Así mismo suministra una red de minoristas independientes (suelen encontrarse en ciudades pequeñas) que ocasionalmente utilizan la marca comercial de Supervalu, aunque este tipo de comercio no es propiedad de Supervalu.
  Esta compañía abastece a millones de personas a través de comercios de su propia marca, licencias, franquicias y comercios afiliados.

Ventas estimadas de $37,9 mil millones. Supervalu opera 1.445 tiendas, que abarca 1.114 supermercados y 331 Save-A-Lotes, cuenta además con las licencias de 876 Save-A-Lotes y 28 tiendas de Club Foods

Más información en:

http://supermarketnews.com//profiles/top75/supervalu11/
http://www.supervalu.com

Estos cinco comercios minoristas son los que ocupan las primeras posiciones de la lista Top 75 (75 comercios minoristas más relevantes en EEUU) que todos los años se publica y que puede consultarse en el siguiente enlace:

http://supermarketnews.com/profiles/top75/2011/#

Mayoristas (Wholesalers)

La venta al por mayor (mayoristas) se define principalmente como la venta de bienes o mercancías a los minoristas, industrias, comercios, instituciones u otro tipo de negocios profesionales. En general, es la venta de bienes a cualquiera que no sea el consumidor estándar.

De acuerdo con la "United Nations Statistics Division", la palabra mayorista se entiende como la reventa (venta sin transformación) de productos nuevos y/o usados a minoristas y demás comercios, lo que implica actuar como un agente o corredor en la compra de mercancías, para su posterior venta, a las mencionadas empresas (minoristas).

El distribuidor mayorista es un componente de la cadena de distribución, en que la empresa no se pone en contacto directo con los consumidores, sino que entrega esta tarea a un especialista. El mayorista es un intermediario entre el fabricante (o productor) y el usuario final que, compra a un productor, fabricante o a otro mayorista y vende a un fabricante, otro mayorista o a un minorista, pero nunca al consumidor final.

En el siguiente link podemos ver la lista de los principales comercios mayoristas en USA (año 2010) y a continuación daremos una breve información sobre la actividad y volumen de negocio de lo cinco primeros.
http://supermarketnews.com/profiles/topwholesalers/2010/#

Los Top 5 Wholesalers (los primeros cinco mayoristas con más relevancia en EEUU) son los siguientes:

1. Supervalu

- Supevalue es uno de los líderes en la industria de cadenas de venta al por menor de comestibles y también distribuidora de alimentos. Es la tercera compañía más grande de los "food retailing" en EEUU.
  Así mismo suministra una red de minoristas independientes (suelen encontrarse en ciudades pequeñas) que ocasionalmente utilizan la marca comercial de Supervalu, aunque este tipo de comercio no es propiedad de Supervalu.
  Esta compañía abastece a millones de personas a través de comercios de su propia marca, licencias, franquicias y comercios afiliados.

  Ventas estimadas de $37,9 mil millones. Supervalu opera 1.445 tiendas, que abarca 1.114 supermercados y 331 Save-A-Lotes, cuenta además con las licencias de 876 Save-A-Lotes y 28 tiendas de Club Foods.

  Más información en:

  http://supermarketnews.com//profiles/top75/supervalu11/
  http://www.supervalu.com

2. C&S Wholesale Grocers

- Compañía mayorista y distribuidora de alimentos y de artículos de tiendas de ultramarinos. Desde el año 2009 es la octava compañía más grande de capital privado en los Estados Unidos. Aparte de distribuir comida a supermercados y comercios minoristas, es también la principal distribuidora de las bases militares localizadas por todo el país.

  Ventas estimadas de $19.3 mil millones. No están incluidas las ventas al por menor de dos filiales: Gran Unión de Mercados de Familia, que opera 33 locales en el noreste, los Mercados de Familia, que opera 76 supermercados en el sureste y Piggly Wiggly Banners. Durante el año 2009, C&S suministra productos a varias empresas de los "Top 75" (principales mayoristas de USA, incluyendo A&P, Ahold EE.UU., BJ's,

Bi-Lo, Demoulas Market Basket, Kroger Co., Safeway, Save Mart Supermarkets, la división de Shaw de Supervalu y Tops Markets).

Más información en:

http://supermarketnews.com/profiles/top75/cs_wholesale_grocers10/
http://www.cswg.com/

3. Wakefern Food Corp.

- Es la mayor cooperativa de supermercados en los Estados Unidos. Empleando un innovador enfoque a los servicios de comercio al por mayor, Wakefern se centra en ayudar a los minoristas independientes que compiten en este gran negocio mundial. Proporcionando a los empresarios las herramientas necesarias para estar un paso por delante de la competencia, Wakefren obtiene beneficios por la amplia cartera de servicios que ofrece y que incluye tecnología innovadora, desarrollo de marcas privadas y las mejores prácticas de contratación.
  La compañía adoptó el nombre de “ShopRite” para sus tiendas.
  Wakefern posee también una de las flotas de camiones más grandes del Noroeste de EEUU.

  Ventas reales de $11.8 mil millones. De 67 tiendas corporativas de Wakefern, 41 operan bajo la bandera PriceRite y 26 bajo la bandera de ShopRite, la compañía se negó a indicar qué porcentaje de las ventas totales provienen de las tiendas corporativas. Wakefern suministra productos a tres de las empresas de los "Top 75" (Saker ShopRite, Pueblo Super Mercado y Supermercados Inserra) y el volumen de estas compañías está incluido tanto en los totales de ventas de Wakefern como en cada compañía individual.

  Más información en:

  http://supermarketnews.com/profiles/top75/wakefern_food_corp10/
  http://www.shoprite.com/

4. Associated Wholesale Grocers

- Es la segunda cooperativa de supermercados más grande de EEUU. A través de una extensa red de distribución y de 8 centros de distribución, AWG y sus filiales dan servicio a más de 2500 tiendas minoristas en 24 estados.
  AWG produce además, dos marcas de tiendas de ultramarinos, que son Best Choice y Always Save.

  Ventas estimadas de $7.2 mil millones. Las tiendas corporativas representan aproximadamente el 7% del total de ventas de AWG.

  Más información en:

  http://supermarketnews.com/profiles/top75/associated_wholesale_grocers10/
  http://www.awginc.com/

5. Nash Finch Co.

- Es el segundo mayor distribuidor de alimentos al por mayor que cotiza en bolsa en los Estados Unidos, en términos de ingresos, sirviendo a la industria de comestibles al por menor, a bases militares y sistemas de intercambio.
  La compañía distribuye productos alimenticios y proporciona servicios de apoyo a una variedad de formatos comerciales como pueden ser los supermercados convencionales, zonas militares, comercios multiculturales y tiendas de extremo valor.
  Aparte de prestar sus servicios en 36 estados dentro de USA, opera también a nivel internacional en Cuba, Puerto Rico, Las Azores, Europa y Egipto.

  Ventas estimadas de $5.1 mil millones. Las tiendas corporativas representan el 10.4% del total de ventas de Nash Finch Co.

  Más información en:

  http://supermarketnews.com/profiles/top75/nash_finch10/
  http://www.nashfinch.com/

Otros formatos de comercios (Alternative Formats)

Dentro de este grupo se encuentran principalmente los grandes almacenes de venta masiva (conocidos también como grandes superficies) y “Warehouse Clubs”, almacenes que exigen a los clientes ser socios, siendo ésta la única manera de poder acceder a la compra en este tipo de locales.

En este tipo de formato de comercios, el stock de bienes y productos es mucho mayor que en otro tipo de supermercados, y el tamaño de la mayoría de productos que se venden, aparte de tener precios más bajos,

es muchísimo más grande que en cualquier tienda, por lo tanto el concepto que prima es la "mass merchandise" (venta masiva).

Según un estudio del Food Marketing Institute (FMI) este tipo de formatos alternativos al por menor, van ganando terreno a los supermercados convencionales, y ocupan ya un 6,2% en la cuota de mercado frente a comercios tradicionales.

Pasamos a comentar los cinco formatos alternativos de comercio más relevantes de EEUU, que pueden consultarse en el siguiente enlace:

http://supermarketnews.com/profiles/top_alternative_formats/2010/#

1. Wal-Mart Stores

- Ventas estimadas de $311 mil millones. El volumen total representa una combinación de ventas de todos los formatos de Wal-Mart en U.S. y Canadá, lo que supone un 74% total, aproximadamente, de ventas corporativas. Wal-Mart opera 2,882 supercentros en U.S. y 109 en Canadá; 723 tiendas descuento en U.S. y 212 en Canadá; 608 Sam´s Club, 181 Marketside stores y 2 Supermercados en U.S. Los Supercentros, tiendas descuento y otros U.S. formatos se estima que representan $262 mil millones o un 62% del total de ventas; Sam´s Club unos $49 mil millones o un 12% del total de ventas y la parte internacional unos $109 mil millones o 26%.

  Wal-Mart es además el comercio minorista más grande a nivel mundial. Opera en muchos otros países especialmente en latinoamerica, destacando su presencia en México donde operar bajo la marca Walmex en México. También está presente en otros mercados importantes como China, Reino Unido (opera bajo marca Asda) o Japón (bajo marca Seiyu).

Más información en:

http://supermarketnews.com/profiles/top75/walmart_stores11/
http://walmartstores.com/

2. Costco Wholesale Corp.

- Ventas reales de $77.9 mil millones. Los ingresos en Costco incluyen sus ventas de $76,2 mil millones y $1,7 mil millones por las cuotas de afiliación. Productos alimenticios, que comprende alimentos, artículos varios y productos frescos, además de farmacia y gasolina, representan el 72% de las ventas totales. El 77% viene de 416 almacenes en U.S. y Puerto Rico; 15% de 79 almacenes en Canadá y un 9% de 45 almacenes en diferentes puntos del mundo como son Reino Unido, Japón, Corea del Sur, Taiwan y Australia. (Las ventas en México no están incluidas en este estudio).
  Es la cadena "warehouse club" más grande de Estados Unidos. Esto son, tiendas al por menor, por lo general con una amplia variedad de mercancía, en la que los clientes están obligados a comprar grandes cantidades (al por mayor) y donde hay que pagar una cuota anual de afiliación, siendo ésta la única manera de poder acceder a la compra en este tipo de comercios.
  Costco es además el tercer minorista en Estados Unidos y el noveno a nivel mundial. En cuanto a vinos selectos o de primera calidad, es así mismo el primer gran minorista a nivel mundial.

  Más información:

  http://supermarketnews.com/profiles/top75/costco11/
  http://www.costco.com

3. 7-Eleven

- Es una franquicia internacional y una cadena de supermercados locales o tiendas de primera necesidad. Desde Marzo de 2007, es la cadena de tiendas más grande del planeta en todas las categorías, incluso por encima de McDonald´s.
  7-Eleven está presente en 18 países con un número significativamente grande en Japón, EEUU, Taiwán y Tailandia (por este orden).

  Ventas estimadas de $15.5 mil millones. Opera 6,023 tiendas en U.S. y 463 en Canadá. Del total de ventas, aproximadamente el 91% proviene de los EE.UU. y el 9% de Canadá. La mercancía en 7-Eleven representa aproximadamente el 64% del total de ventas, la gasolina el otro 34%. Las ventas en EE.UU.

de mercancías representan aproximadamente el 90% del total en 2009, y las de Canadá el otro 10%. De 5.659 tiendas en los EE.UU. y 464 en Canadá, todos los lugares en Canadá, y alrededor del 21% en los EE.UU., son propiedad de la empresa, con el balance de las franquicias americanas.

http://supermarketnews.com/profiles/top75/7_eleven10/
http://corp.7-eleven.com/

4. Meijer Inc.

- Es una cadena regional de hipermercados reconocida como pionera dentro del concepto "Supercentros". En la lista Forbes de 2008, obtuvo el puesto décimo octavo dentro de la categoría de "compañías privadas más grandes de EEUU".

Meijer está clasificada como "Supercentros" o hipermercados (supermercados que combinan la venta de alimentos y artículos de consumo). Muchos Hipermecados Meijer disponen también de gasolineras y tiendas de artículos de primera necesidad.

Ventas estimadas de $14.2 mil millones. Opera 191 tiendas corporativas.

Más información en:

http://supermarketnews.com/profiles/top75/meijer10/
http://www.meijer.com/

5. Dollar General Corp.

- Es la mayor minorista de descuento, lo que en España podría conocerse como un "Todo a 100". Este tipo de tienda cubre las necesidades más básicas del día a día ofreciendo una cuidada selección de las marcas más populares a precios más competitivos. Los locales son pequeños y suelen estar situados en plazas o centros comerciales dentro de vecindarios o barrios locales.
  Dollar General se encuentra entre los mayores vendedores de marcas americanas de alta calidad, fabricadas por compañías de confianza, tales como Procter & Gamble, Kimberly Clark, Unilever, Kellog´s, General Mills y Nabisco.

Ventas estimadas de $12.4 mil millones. Operan 9,112 tiendas. Los artículos de consumo o bienes consumibles, incluyendo comestibles, alimentos refrigerados y productos de HBC, representan aproximadamente el 72% de las ventas totales. Dollar General Corp. incluye 57 "Dollar General Markets" que ofrecen productos frescos y carne, los cuales no se pueden encontrar en los "Dollar General Stores".

Más información en:

http://supermarketnews.com/profiles/top75/dollar_general_corp10/
http://www.dollargeneral.com/

Washington DC, Febrero 2011.

Isabel Ester

Oficina Económica y Comercial / Economic and Commercial Office
Embajada de España / Embassy of Spain
2375 Pennsylvania Avenue NW
Washington DC 20037
Phone: +1 (202) 567 2143
Fax: +1 (202) 466 7385
E-mail: iester@comercio.mityc.es