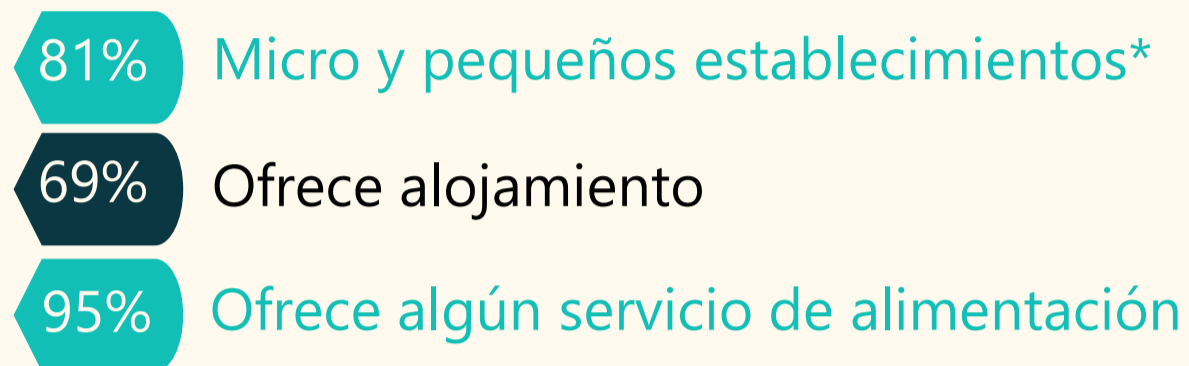


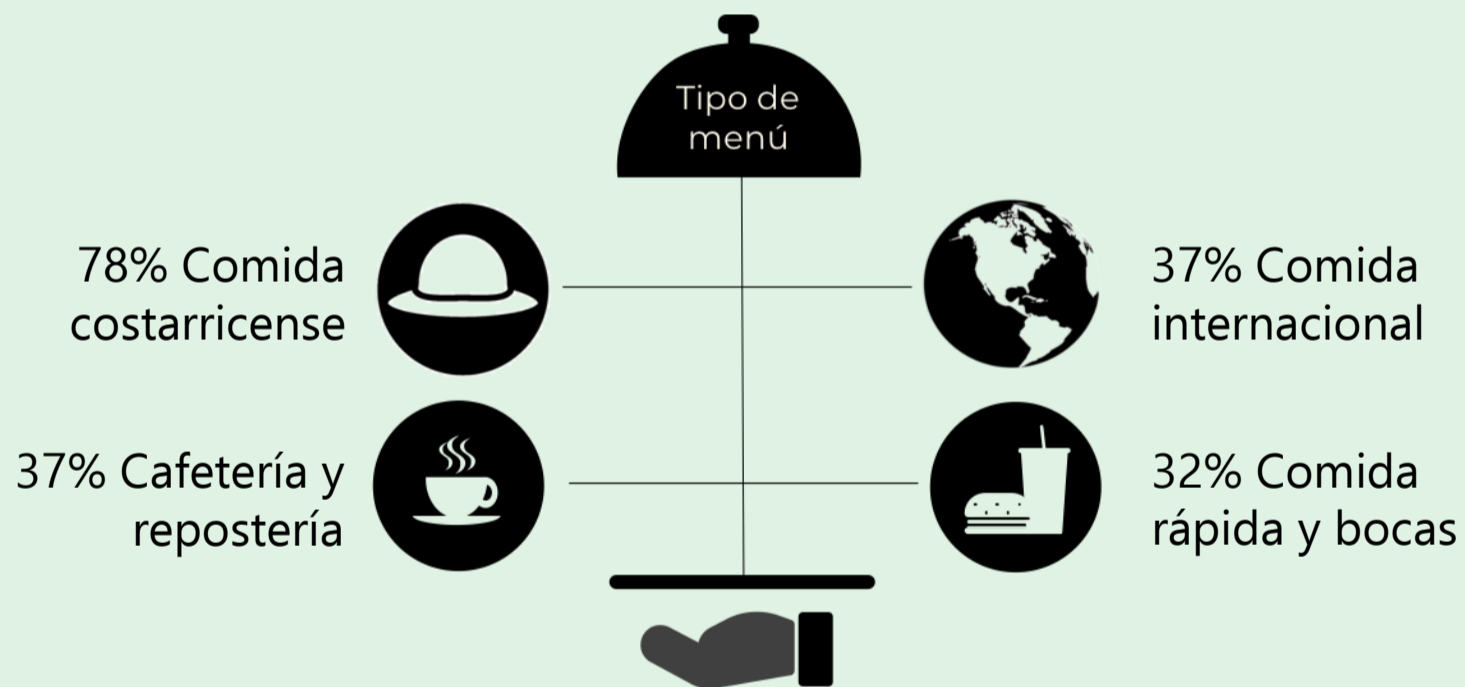
Sección A: Demanda (página 1)

PERFIL DE ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS

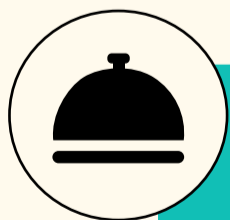
De los 75 establecimientos turísticos que completaron la encuesta:



Tipo de comida que sirven los 71 establecimientos turísticos que ofrecen servicios de alimentación:



Dos elementos claves para entender la demanda de productos agropecuarios son:



El tipo de comida que se ofrece en los establecimientos turísticos y la temporada

La fuerte presencia de la cocina costarricense tradicional puede explicar la alta demanda de frutas y granos básicos por parte de la mayoría de establecimientos turísticos.



Características o componentes de cada establecimiento turístico

Quién toma la decisión de compra y cómo, depende del tamaño del establecimiento. También elementos como: los criterios de formalización, sistemas de acopio y distribución, entre otros.

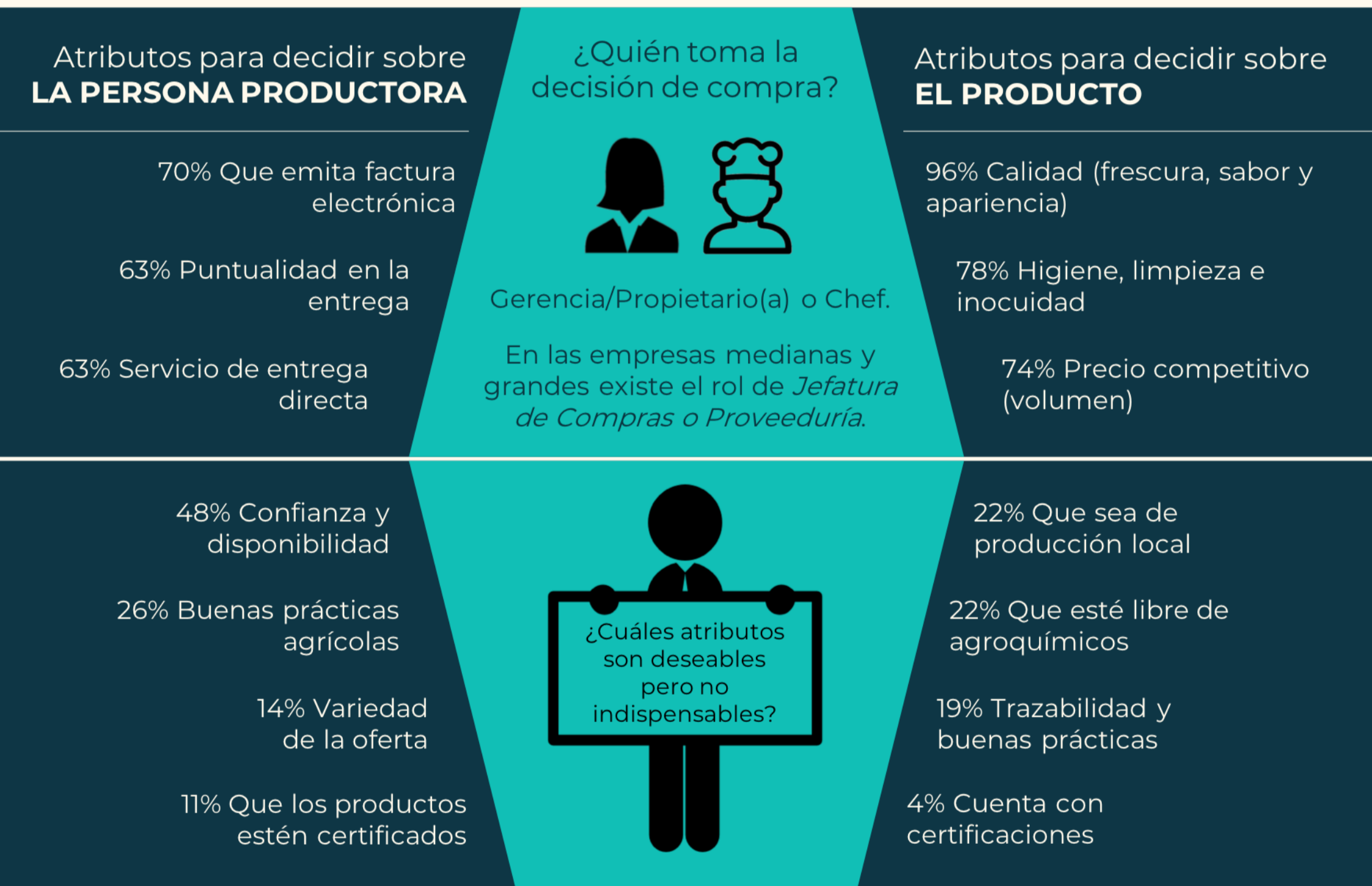
*Tamaño de los 52 hospedajes turísticos que completaron la encuesta

Sección A: Demanda (página 2)

PERFIL DE ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS

Dos características o componentes relevantes se obtuvieron de las 27 entrevistas semi estructuradas realizadas a los establecimientos:

1. Patrones de consumo



2. Preferencia de canales de compra



Compra directa

- Volúmenes más bajos
- Relación comercial informal
- Pago: efectivo contra entrega
- Mejoras: Formalización y al cliente



Distribución minorista

- Entrega directa y constante, dos o tres veces por semana
- Factura electrónica (siempre)
- Variedad de productos y cantidad en un solo pedido



Pulperías, Supermercados

- Complemento de compra directa o minorista, normalmente para granos básicos
- Factura electrónica (siempre)
- No siempre hay entrega directa



Distribución mayorista

- Principalmente MAYCA o BELCA
- Pedido: Por teléfono o agente
- Factura electrónica (siempre)
- Establecimientos medianos y grandes