

O COMÉRCIO

CONCEITO DE COMÉRCIO //

Atividade económica que se interpõe entre a produção e o consumo, colocando os bens à disposição dos consumidores em tempo útil.

O comércio representa ainda a trocas de bens económicos entre os diferentes agentes económicos.

Ou por outras palavras, o **Comércio**: é atividade intermediária de troca que ajuda os produtores a escoarem os seus produtos, permitindo que os consumidores tenham acesso aos bens aos bens que desejam, está, portanto, associado apenas à troca que envolve o último elemento da cadeia (de distribuição), o consumidor final, e o comerciante.

A DISTRIBUIÇÃO //

A **distribuição** engloba a **logística (armazenagem e transporte) e o comércio**, duas atividades completares que aumentam a utilidade dos bens, na medida em que os disponibilizam de forma prática aos seus consumidores. Os consumidores conseguem assim encontrar as quantidades de bens de que necessitam em locais próximos de si.



COMÉRCIO

CONCEITO DE COMÉRCIO //



O **comércio é atividade intermediária de troca** que ajuda os produtores a escoarem os seus produtos, permitindo que os consumidores tenham acesso aos bens aos bens que desejam. Os intermediários dos circuitos de distribuição podem ser **grossistas** (armazenistas) ou **retalhistas**:

- ≡ **Grossistas**: contacta diretamente com o produtor e compra grandes quantidades de bens, que são armazenados para posteriormente serem revendidos em quantidades menores;
- ≡ **Retalhistas**: adquire os produtos juntos do grossista, oferecendo-os aos consumidores finais nos locais e nas quantidades de que estes necessitam.

O caminho que os bens percorrem, desde o produtor até ao consumidor final, pode ser mais ou menos extenso, de acordo com o nº de intermediários que intervêm no processo, podendo classificar-se **em circuito ultracurto, curto e longo**.



Circuito longo: intervêm dois ou mais intermediários, desempenhando diferentes funções e que estabelecem a ligação entre o produtor e o consumidor. O produtor vende os seus bens ao grossista, que, seguidamente, os revende ao retalhista que é quem finalmente comercializa os bens ao consumidor final.

Este tipo de circuitos é normalmente associado ou utilizado para bens de grande consumo, como os alimentares, os brinquedos ou produtos de higiene e limpeza.

FORMAS DE COMÉRCIO

- Hoje em dia, existem muitas novas formas de comércio, pois o aumento da concorrência e o ritmo da evolução tecnológica obrigaram os comerciantes a repensar as suas estruturas e a diversificar as suas estratégias de escoamento de produtos.
- A constante procura de uma redução de custos e as tecnologias da informação e comunicação (TIC) têm contribuído muito para alterar o formato dos serviços relacionados com o comércio.
- A mundialização das trocas e a globalização vieram revolucionar a lógica deste tipo de negócios, fazendo com que passasse a ser normal efetuarmos compras, a partir da nossa casa, de todo o tipo de produtos a empresas com sede em qualquer parte do mundo.



Bem-vindo
à McDonald's



TIPOS OU FORMAS DE COMÉRCIO



Comércio Independente

Forma de comércio de natureza familiar e de proximidade, que, em geral, é composto por um ponto de venda único, não empregando muitos funcionários.
(integra comerciantes que detêm a propriedade dos seus estabelecimentos)

Comércio tradicional ou de proximidade

Ex: pequeno café/pastelaria de bairro, talho

Comércio especializado

Ex: Loja de tintas

Comércio não sedentário ou ambulante

Ex: pequenas feiras que se realizam pelas localidades

Comércio Integrado (ou organizado)

Forma de comércio em que são verticalmente integradas empresas com funções complementares no circuito de distribuição. As empresas agrupam-se com o objetivo de explorar cadeias de pontos de venda ou redes comerciais comuns, apresentando-se sob a alçada da mesma marca. Este tipo de comércio caracteriza-se pela existência de vínculos entre os vários intermediários que atuam no circuito de distribuição: produtor, grossista e retalhista.

Grandes Armazéns ou lojas de departamento

Ex: El Corte Inglés

Armazéns populares

Ex: As cadeias Mini-Preço ; DeBorla

Grandes Superfícies generalistas ou hipermercados

Ex: Continente ; Jumbo

Grandes Superfícies Especializadas

Ex: IKEA, FNAC, AKI, Toys"R"US

Franchising (forma de parceria empresarial através da qual uma empresa com um formato de negócio já testado concede a outra empresa o direito de utilizar a sua marca e explorar os seus produtos e serviços, bem como o respetivo modelo de gestão, mediante o pagamento de uma contrapartida financeira)

Ex: Benetton, McDonald's, MultiOpticas, Mango, Telepizza

Comércio Associado

Compreende empresas que mantêm a sua independência jurídica, associando uma ou mais atividades de modo a obter vantagens e a competir com o comércio integrado. De forma geral, estas associações de comerciantes têm como grande objetivo efetuar compras em conjunto e obter preços mais baixos devido ao grande volume de compras.
(forma de comércio constituída por comerciantes independentes entre si)

Cadeias voluntárias (de grossistas e retalhistas)

Compras em conjunto e usufruto de serviços em comum

Vantagens:

- Centralização das compras;
- Liberdade de compra dos aderentes;
- Possibilidade de os aderentes se retirarem a qualquer momento;
- Remuneração dos aderentes em função dos montantes de compras.

Agrupamentos de Comerciantes retalhistas

EX: Cooperativa Grula, Central Nacional Retalhista (CNR), Uniarme

EM RESUMO – 4.1

CONSUMO



O consumo é o ato de satisfação de uma determinada necessidade.

A distribuição ENGLOBAL:

- TRANSPORTE
- COMÉRCIO
- ARMAZENAMENTO

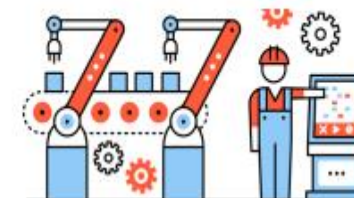
A distribuição é a atividade que estabelece a ligação entre a produção e o consumo.

DISTRIBUIÇÃO

É necessário que a produção (os produtos) cheguem ao consumidor e é então que entra em jogo a DISTRIBUIÇÃO



Devido ao seu papel de Intermediário – entre os produtores e os consumidores - a distribuição tem de satisfazer as necessidade de ambos - produtores ⇔ consumidores – Podemos dizer que a distribuição tem um papel de ajustamento entre a Oferta e a Procura



Produção é o ato de transformação (produzir) algo para satisfazer as necessidades individuais ou coletivas.

PRODUÇÃO

Depois da sua produção os produtos passam por uma pluralidade de intermediários que se encarregam de fazer chegar esses produtos aos consumidores – ao conjunto desses intermediários damos o nome de - **CIRCUITOS DE DISTRIBUIÇÃO**

Esse circuito de distribuição tens de ser capaz de **COLOCAR O PRODUTO NA HORA e LOCAL CERTA e na QUANTIDADE DESEJADA**

EM RESUMO – 4.1



COMÉRCIO DE COMERCIALIZAÇÃO

- Comércio Tradicional
- Hiper e Supermercados
- Centros comerciais
- Grandes Armazéns
- Comércio Especializado

COMÉRCIO INDEPENDENTE

- **Comércio independente** (comerciantes que são donos dos seus estabelecimentos - sem intermediários)
- **Comércio Integrado** (comerciantes que tens relações com outros intermediários)

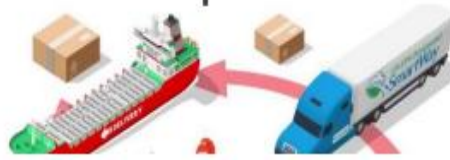
Integração Empresarial (produtor, grossista e retalhista pertencem à mesma empresa)

Comércio Associado (Comerciantes independentes juntam recursos)

Franchising (Franchisador cede a marca ao francheado)

ULTRA-CURTO

Não tem INTERMEDIÁRIOS



TIPOS DE CIRCUITO DE DISTRIBUIÇÃO



TIPO DE VENDA

VENDA DIRETA

VENDA À DISTÂNCIA

CURTO

POUCOS INTERMEDIÁRIOS

- PRODUTOR
- RETALHISTA
- CONSUMIDORES

LONGO

VÁRIOS INTERMEDIÁRIOS

- PRODUTOR
- IMPORTADOR
- ARMAZENISTA OU GROSSITA
- TRANSPORTADOR
- RETALHISTA
- CONSUMIDORES

Todos estes intermediários entre – PRODUTOR E CONSUMIDOR – Chamamos - **GROSSITAS**

GROSSITAS

Vendem a grosso a outros **grossistas** ou **retalhistas**

B2B – Business to Business

RETALHISTAS

Vendem diretamente aos **Consumidores**

B2B – Business to Consumer

