



Distribució comercial



Capítol 4 *Formats comercials –FC-:* *Fabricants i majoristes*





Capítol 4

Formats comercials –FC-: Fabricants i majoristes

OBJECTIU DEL CAPÍTOL

Quan acabes aquest capítol hauràs de ser capaç de:

Conèixer els formats comercials basats en el fabricant.

Identificar els factors que s'hán de considerar a l'hora de classificar els diferents tipus de majoristes.

Distingir entre diferents formats comercials, com "*cash & carry*" o majoristes d'especialitat.



Capítol 4

Formats comercials –FC-: Fabricants i majoristes

- 4.1. Classificació dels FC basats en el fabricant
- 4.2. El mercat majorista
- 4.3. Classificació dels majoristes segons l'activitat o productes venuts
- 4.4. Classificació dels majoristes segons les funcions desenvolupades
- 4.5. Classificació dels majoristes segons la vinculació mantinguda entre ells
- 4.6. Classificació dels majoristes segons la localització
- 4.7. Agents intermediaris
- 4.8. El distribuïdor industrial



1. Classificació de FC basats en el FABRICANT

1.1 Directe del fabricant

- Els productes són enviats i servits des dels magatzems del fabricant i es ven per mitjà dels equips de vendes o els representants de l'empresa.
- És el canal típic de fabricant de productes industrials





1.

Classificació de FC basats en el FABRICANT

1.2 Majorista-distribuidor de servei complet de propietat del fabricant

- Una empresa majorista de distribució que ha sigut adquirida i que abasteix els mercats de l'empresa matriu i uns altres fabricants.
- Per exemple: el fabricant de cosmètica "Revlon".





1.

Classificació de FC basats en el FABRICANT

1.3 Botigues de venda directa o del fabricant

- Botigues detallistes en mercats d'alta densitat que amb freqüència s'aprofiten per liquidar articles de baixa qualitat, amb petites tares o excedents d'inventari i en les quals se solen vendre productes de consum de marca.

1.4 Concessionari

- La unió de les funcions de distribució i de màrqueting per mitjà d'acords de concessió, que generalment atorguen l'exclusivitat durant un període fix de temps.

S'utilitza amb freqüència per a productes que es troben en l'etapa de creixement del cicle de vida.





1.

Classificació de FC basats en el FABRICANT

1.5 Consignació

- El fabricant envia els productes al punt de consum, però la propietat no es traspasa fins que es consumeixen. Els riscos d'obsolescència i de propietat corresponen al fabricant fins al moment d'ús.

Es relacionen amb articles d'alt preu i marges elevats.

1.6 Corredors i representants

- Són un equip especialitzat de vendes contractat pel fabricant; els venedors poden comercialitzar unes altres línies de productes semblants i es dirigeixen a un menut segment de clients.

Solen ser utilitzades per petits fabricants que busquen una àmplia cobertura.





2. El mercat MAJORISTA

- Majoristes són tots aquells intermediaris del canal de distribució que vénen productes a detallistes o altres organitzacions d'intermediaris, fabricants o a altres distribuïdors depenent del nombre d'etapes del canal de distribució.

Es caracteritzen per no vendre al consumidor, activitat per excel·lència dels detallistes.





3. Classificació dels majoristes segons l'activitat o els productes venuts

- És la utilitzada per la Direcció General de Comerç Interior en els estudis que realitza sobre la distribució comercial .

1. Alimentació i begudes.	5. Comerç interindustrial de la mineria i química.
2. Tèxtil, confecció i cuir.	6. Un altre comerç interindustrial.
3. Productes farmacèutics, perfumeria i drogueria.	7. Un altre comerç a l'engrós.
4. Articles de consum durador.	

makro Autoservicio Mayorista S.A.





4.

Classificació dels majoristes segons les funcions desenvolupades

- Aquests majoristes s'agrupen en dos grans grups:

Majoristes de serveis complets

(intervenen en tots els fluxos o funcions: compra i venda, emmagatzematge i manipulació dels productes, transport, assistència comercial, finançament, devolucions i reparacions i assumptió de riscos).

4.1

Majoristes de serveis limitats

(solament intervenen en determinats fluxos o funcions).

4.2





4. Classificació dels majoristes segons les funcions desenvolupades

4.1 Majoristes de servei complet

4.1.1 Majoristes de mercaderies en general

- Els majoristes generalistes gestionen diverses línies diferents de productes amb la finalitat d'atendre les necessitats de detallistes que a més planifiquen un assortiment ampli, si bé també poden proveir el comerciant detallista més especialitzat en aquelles línies de productes que li són pròpies.



4. Classificació dels majoristes segons les funcions desenvolupades

4.1.2 Majoristes d'especialitat

- Els majoristes d'especialitat distribueixen solament una part o com a màxim unes poques línies de productes, caracteritzades per la seua profunditat.

4.2 Majoristes de servei limitat

- Els majoristes de servei limitat presten als seus clients menys serveis que els anteriors encara que sí que arriben a ser propietaris de les mercaderies que ofereixen.



4.

Classificació dels majoristes segons les funcions desenvolupades

4.2.1 "Cash and Carry"

- El detallista comprador es desplaça fins al magatzem del majorista, selecciona i transporta ell mateix els productes i els paga quan els retira de l'establiment.

Disposen de línies de productes amb elevada rotació, begudes i productes d'alimentació no peribles, aliments frescos i peribles, electrodomèstics i perfumeria.

Els seus clients: detallistes del ram i col·lectivitats de diversos tipus (restaurants, bars, hotels).





4. Classificació dels majoristes segons les funcions desenvolupades

4.2.2 Majorista transportista o majorista en camió

- Realitza principalment l'activitat de venda i el lliurament del producte. En funció de les comandes dels detallistes, adquireix els productes del fabricant i els ven en efectiu durant viatges programats periòdicament, que realitza a petits establiments detallistes i col·lectivitats.

Assumeix la propietat i risc des del moment en què accepta la comanda fins al seu lliurament al client.

L'inventari d'existències que manté i la manipulació del producte es mínim o nul. Els seus costos són reduïts i repercuteixen en uns preus inferiors per als clients.

El seu avantatge competitiu es fonamenta en la freqüència amb què els detallistes poden comprar els productes, cosa que els permet fer-ho en petites quantitats.





4. Classificació dels majoristes segons les funcions desenvolupades

4.2.3 Majorista *drop-shippers* o majorista de despatx

- Compra al fabricant i ven al detallista mercaderies que s'expedeixen directament del primer al segon sense passar pel magatzem del majorista.

Adquireix la propietat però no la possessió dels béns. No manté inventari ni proporciona repartiment als seus clients.

És freqüent en els sectors de béns d'equip i productes a orri (cereals, matèries primeres), el cost de càrrega, emmagatzematge i descàrrega dels quals encareixen de forma prohibitiva la mercaderia.

Es diferencia del comissionista en el fet que adquireix la propietat de la mercaderia encara que no passe pels seus magatzems.





4.

Classificació dels majoristes segons les funcions desenvolupades

4.2.4 Majorista *rack-jobbers* o de prestatgeries

- Consisteix a llogar i explotar, per part del majorista, una prestatgeria del punt de venda. Fixen el preu dels béns, els mantenen en bon estat, s'encarreguen de la seua exhibició en el punt de venda i de la gestió d'existències.

Mantenen la propietat dels béns i facturen als detallistes únicament els productes venuts als consumidors.

Proporcionen serveis com el lliurament, la col·locació en els lineals, l'emmagatzematge, el transport o el finançament.

Treballen amb productes molt coneguts i amb una forta imatge en el mercat, preferentment no relacionats amb l'alimentació.





4.

Classificació dels majoristes segons les funcions desenvolupades

4.2.5 Majorista de correu

- Els majoristes envien per correu catàlegs a clients industrials, detallistes i institucions, en els quals figuren productes com joies o cosmètics.

Els principals clients són negocis que operen en àrees reduïdes.

No es necessita el manteniment d'una força de vendes per a estar en contacte amb els clients. Les comandes se sol·liciten i envien per correu.





5. Classificació dels majoristes segons la vinculació mantinguda entre ells

5.1 Majoristes independents

- El majorista manté la seua plena autonomia en la compravenda sense cap tipus d'acord o associació a llarg termini, si bé és normal que existisca certa fidelitat a proveïdors i clients derivada de transaccions successives, mútuament satisfactòries, o la conveniència de realitzar intercanvis amb proveïdors o compradors de prestigi.





5. Classificació dels majoristes segons la vinculació mantinguda entre ells

5.2 Majoristes associats

5.2.1 Cadenes voluntàries

- Associació comercial formada per un o diversos majoristes als quals s'adhereixen un nombre important de detallistes per tal de coordinar les funcions i mantenir cada organització l'autonomia i la independència.

El majorista augmenta el seu pes en el mercat davant la concentració detallista.

El detallista associat a la cadena pot obtenir millors preus o uns altres serveis. Manté la llibertat de compra i pot retirar-se sense suportar costos addicionals.





5.

Classificació dels majoristes segons la vinculació mantinguda entre ells

Cadenes voluntàries

El seu principal avantatge resideix en el fet d'aconseguir economies d'escala i major poder negociador davant dels proveïdors; economies aconseguides que poden traslladar el grup majorista als detallistes associats.

L'experiència espanyola de cadenes voluntàries reflecteix el fet que en la pràctica, per causa dels dèbils vincles entre majoristes i detallistes, han funcionat com a agrupacions de compra sense arribar a definir, en general, una ensenya en comú ni desenvolupar serveis conjunts.





5. Classificació dels majoristes segons la vinculació mantinguda entre ells

5.2.2 Centrals de compres

- Es tracta de les primitives agrupacions de compra o cadenes voluntàries que van nàixer amb la finalitat quasi exclusiva de realitzar compres en comú.

Hi ha centrals de compra pertanyents a cadenes integrades com les d'hipermercats o les centrals de compra de detallistes o consumidors.





5.

Classificació dels majoristes segons la vinculació mantinguda entre ells

Hi ha tres modalitats de centrals de compra segons les activitats transferides pels seus associats:

Centrals de negociació de compres, tenen facultats per estudiar, seleccionar l'assortiment, fixar les tarifes i barems de descomptes i bonificacions, però no disposen de funcions executives.

Centrals de negociació i execució de compres, negocien i executen les comandes, i solen pagar directament als proveïdors.

Centrals prestadores de serveis, realitzen serveis complementaris als d'abastiment, com intercanvis d'informació i investigació de mercats, formació i perfeccionament del personal.





6. Classificació dels majoristes segons la localització

6.1 Majoristes en origen

- Se situen en la proximitat dels llocs de producció, generalment en el mercat agroalimentari de productes peribles.

Adquireixen els productes directament de l'agricultor/productor i contribueixen a normalitzar i agrupar l'oferta.

Ressalten els majoristes de fruites i hortalisses, els tractants de ramat que compren a l'explotació ramadera o en fires i vénen a escorxadors o als magatzemistes de cereals.





6. Classificació dels majoristes segons la localització

6.2 Majoristes de destinació

- Situen els seus magatzems en els llocs pròxims al consum, i garanteixen l'abastiment dels grans centres urbans.

Adquireixen els productes als majoristes en origen, o directament dels productors i realitzen la venda a intermediaris com majoristes de fruites i verdures, magatzemistes de begudes, distribuïdors de congelats que mantinguen la cadena de fred, i magatzemistes de productes de gran consum.

Venen directament en magatzem, adaptant o no fórmules d'autoservei, realitzen el servei de lliurament al detallista i inclús comencen a assumir la venda per correu o mitjançant *televenda*.





7. Agents intermediaris

- No arriben a tenir els productes ni transmeten la propietat.

Actuen per compte del venedor o del comprador, per tal de facilitar els intercanvis i cobrar per això una comissió.

Destaquen en el comerç internacional quan realitzen labors de prospecció de clients o financen i asseguren la mercaderia. Són veritables experts en els països de destinació i són imprescindibles per a començar l'exportació.





7. Agents intermediaris

7.1 *Broker* o majorista per compte propi

- Facilita el contacte entre potencials compradors i venedors, com a intermediari neutral que recull condicions tant d'oferta com de demanda. A canvi d'aquests serveis obté una comissió.

La seua actuació està limitada a contactes i transaccions concretes, i no entra en el flux físic de les mercaderies ni finança les compres o assumeix els riscos inherents a aquestes. Els seus serveis s'utilitzen per la seua experiència en els mercats dels productes objecte d'intercanvi.



7. Agents intermediaris

7.2 Representant del fabricant

- Actua d'intermediari entre el fabricant i el detallista. És un professional lliure que representa una marca, sense cap dependència laboral, per vendre mercaderies o serveis i difondre o divulgar marques i productes, i altres missions que li encomane l'empresa.

La seua relació amb el fabricant és contínua, fins i tot arriba a fixar acords en polítiques de preus, territoris, serveis de lliurament i garanties i comissions que ha de percebre.

Representa un o diversos fabricants d'una zona determinada, normalment de línies de productes complementaris. Coneix amb profunditat les característiques de las línies de productes de cada fabricant i utilitza els seus contactes per vendre'ls, a més de la seua perícia tècnica.





7. Agents intermediaris

7.2 Representant del fabricant

- Els seus serveis són sol·licitats per petits fabricants que no poden afrontar el manteniment d'un equip de vendes o per grans fabricants que desitgen utilitzar agents per poder entrar en nous mercats.

Cobra una comissió per les vendes realitzades, que s'estableix en un percentatge del preu de venda.

Quan actuen en mercats internacionals se'ls coneix com a **agents exportadors**.





7. Agents intermediaris

7.3 Representant de compres

- Manté una relació estreta i continuada amb els compradors, per compte d'aquells que fan les compres, rep les mercaderies, les inspecciona i contracta transports i magatzems.

Per als seus representats té els avantatges de proporcionar una completa informació dels mercats i les diferents ofertes de productes que puguen adquirir.

Un cas particular són els **agents d'importació** que actuen en els mercats exteriors i possibiliten que els seus clients tinguin accés a un major ventall de productes i preus a nivell mundial.





7. Agents intermediaris

7.4 Comissionista

- Es tracta d'un intermediari independent que arriba a dipositar la mercaderia distribuïda en els seus magatzems i respondre'n (sense adquirir-ne la propietat).

Acompleix funcions més àmplies que els anteriors ja que pot fixar preus per a partides de productes que igualen o superen el mínim imposat per qui els ha contractat, de manera que intenta vendre per obtenir la màxima rendibilitat.

Així és normal l'actuació del comissionista en mercats amb freqüents fluctuacions de preus com ocorre amb els productes peribles. Cobra l'import d'allò que ha venut i en dedueix un percentatge per tal de cobrir les despeses de manipulació de mercaderies i la remuneració per la seua intermediació.





8. El distribuïdor industrial

- Es tracta d'intermediaris a l'engròs que venen a fabricants i a altres majoristes, per això no s'ha considerat aquesta figura en les classificacions anteriors.

Poden operar en una àmplia gamma de productes o ser especialistes en una línia o una part d'ella.

Ofereixen serveis com ara el lliurament de la mercaderia, l'emmagatzematge o el finançament.

Comercialitzen freqüentment productes tècnics, i els seus clients depenen d'ells en les instal·lacions o funcionament, l'assessorament en aplicacions i en la formació del personal que manejarà el producte adquirit.





Capítol 4

Formats comercials –FC-: Fabricants i majoristes

RESUM DEL CAPÍTOL

Ara has de ser capaç de:

Conèixer els formats comercials basats en el fabricant.

Identificar els factors que s'han de considerar a l'hora de classificar els diferents tipus de majoristes.

Distingir entre diferents formats comercials, com "*cash & carry*" o majoristes d'especialitat.





De Juan Vigaray, M.D. (2004)
Comercialización y retailing:
Distribución comercial aplicada, Ed.
Pearson Educación-Prentice Hall.
[ISBN: 84-205-4372-1]





Crèdits

- ©Revlon Consumer Products Corporation: <<http://www.revlon.com/>>. ®Revlon
- ©MAKRO Autoservicio Mayorista, S.A.: <<http://www.makro.es/>>.
- ©Distribuidora de Alimentación del Sureste S.A.U.: <<http://www.dialsur.es/>>.
- ©DinoSol supermercados: <<http://www.dinosol.es/>>

