Distribución Comercial

Tema 3. Naturaleza, funciones y tipos de empresas mayoristas y minoristas

Andrea Pérez Ruiz
Ángel Agudo San Emeterio

Departamento de Administración de Empresas

Este tema se publica bajo Licencia:
Creative Commons BY-NC-SA 4.0

Contenido

1. **El comercio mayorista:**
   - **a)** Concepto y funciones del comercio mayorista.
   - **b)** Clasificación del comercio mayorista.
   - **c)** Tendencias del comercio mayorista.

2. **El comercio detallista:**
   - **a)** Concepto y funciones del comercio detallista.
   - **b)** Clasificación del comercio detallista.
   - **c)** Tendencias del comercio detallista.

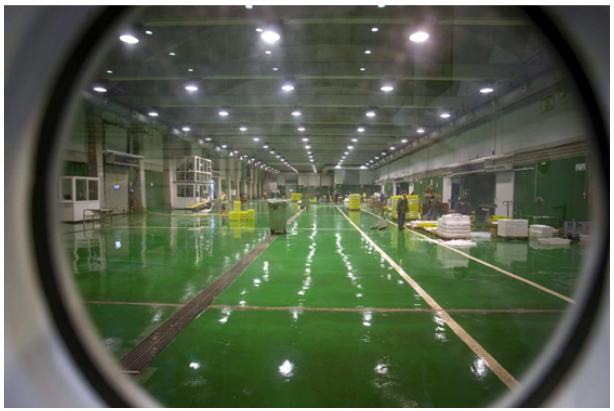
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.a. Concepto y funciones del comercio mayorista

Empresas de propiedad y operación independiente que desempeñan actividades de venta de bienes y servicios a otros intermediarios comerciales quienes los compran para revenderlos al consumidor final.

makro

Cash & Carry España



merca santander

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.a. Concepto y funciones del comercio mayorista

Los mayoristas justificarán su existencia por la utilidad que aportan frente al canal de distribución directo o canal de distribución corto.

UTILIDADES PARA EL FABRICANTE
1. Almacenan mercancía y disminuyen, de este modo, la necesidad de que el fabricante haga lo propio en grandes cantidades, con el consiguiente ahorro en costes.
2. Agrupan y normalizan los productos, adaptándolos al consumo o uso final.
3. Transportan la mercancía, acercándola a los lugares de destino final.
4. Asumen riesgos. Venden a clientes detallistas conocidos y absorben las pérdidas en caso de que se produzcan.
5. Promocionan y promueven las ventas de los productores y fabricantes entre los intermediarios detallistas.

UTILIDADES PARA EL DETALLISTA
1. Reagrupan los bienes, ofreciendo cantidad y variedad, lo que facilita el aprovisionamiento del comercio detallista.
2. Mediante las tareas de transporte y almacenamiento, reducen las fluctuaciones e irregularidades de la oferta en origen, sobre todo, si se trata de productos perecederos.
3. Proporcionan información sobre características de los productos (en su caso, información técnica) además de servicios de asesoría.
4. Entregan los bienes demandados de manera más rápida y segura, abaratando el coste logístico y de mantenimiento del inventario del detallista.
5. Financian al clientes aplazando los cobros, lo que puede ser decisivo a la hora de elegir el sistema de aprovisionamiento del detallista.

1.a. Concepto y funciones del comercio mayorista

Funciones del comercio mayorista

- Compra y venta.
- Creación de surtido.
- Almacenamiento y manipulación de los productos.
- Transporte.
- Dirección y asistencia comercial.
- Financiación.
- Devoluciones y reparaciones.
- Asunción de riesgos.
- Información.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

¿INTERVIENEN EN LA PROPIEDAD?

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

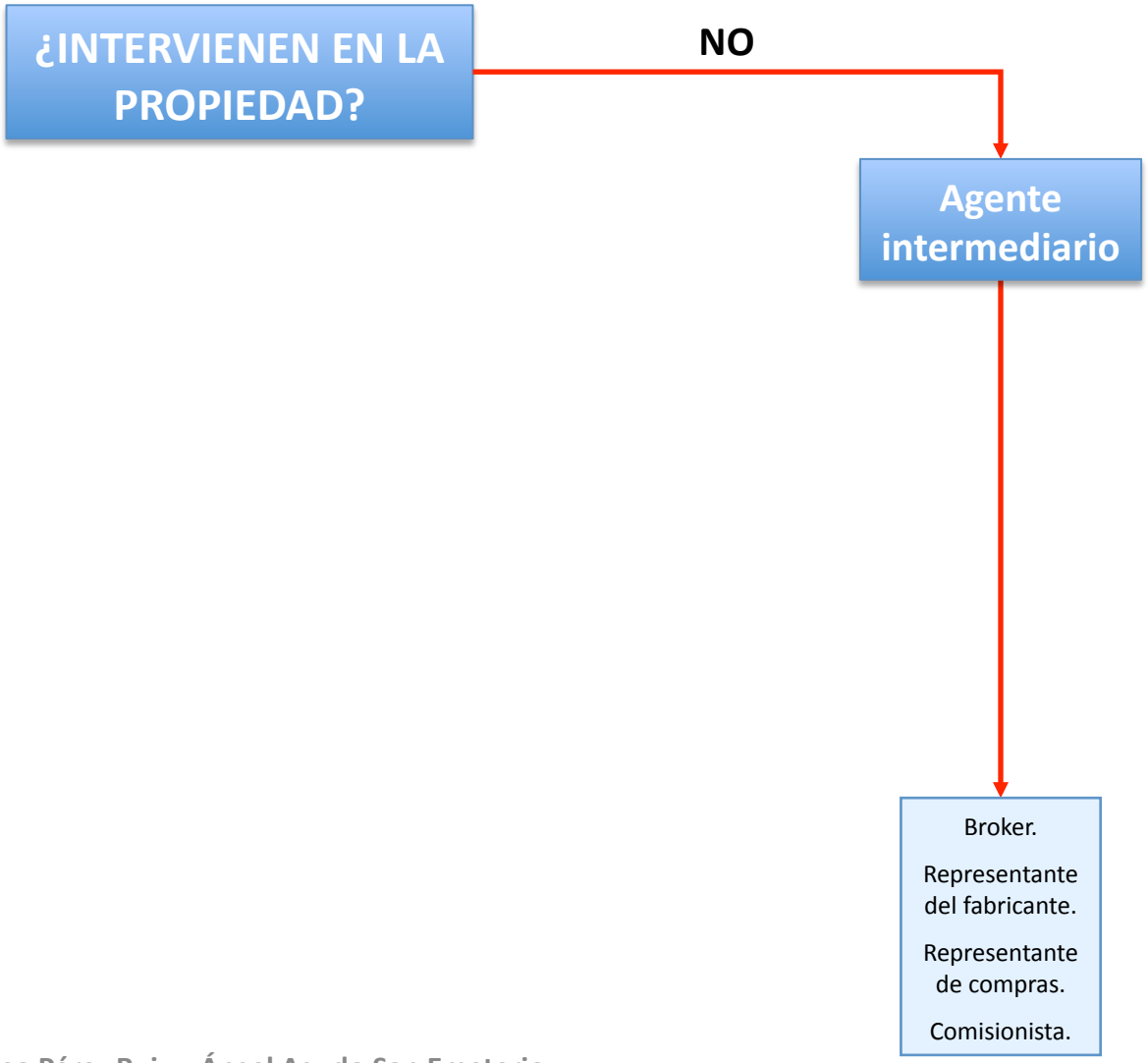
1.b. Clasificación del comercio mayorista

¿INTERVIENEN EN LA PROPIEDAD?

NO

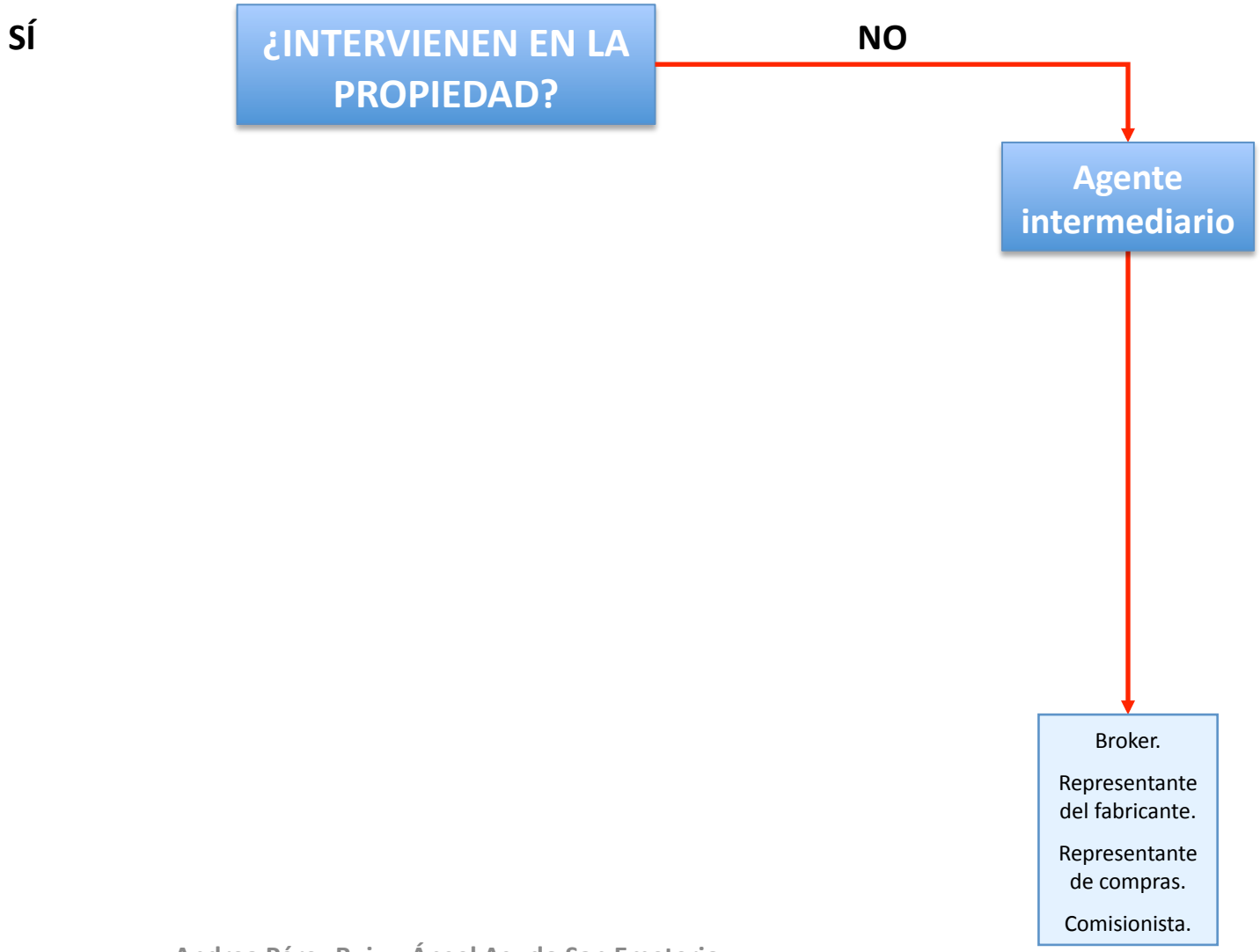
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

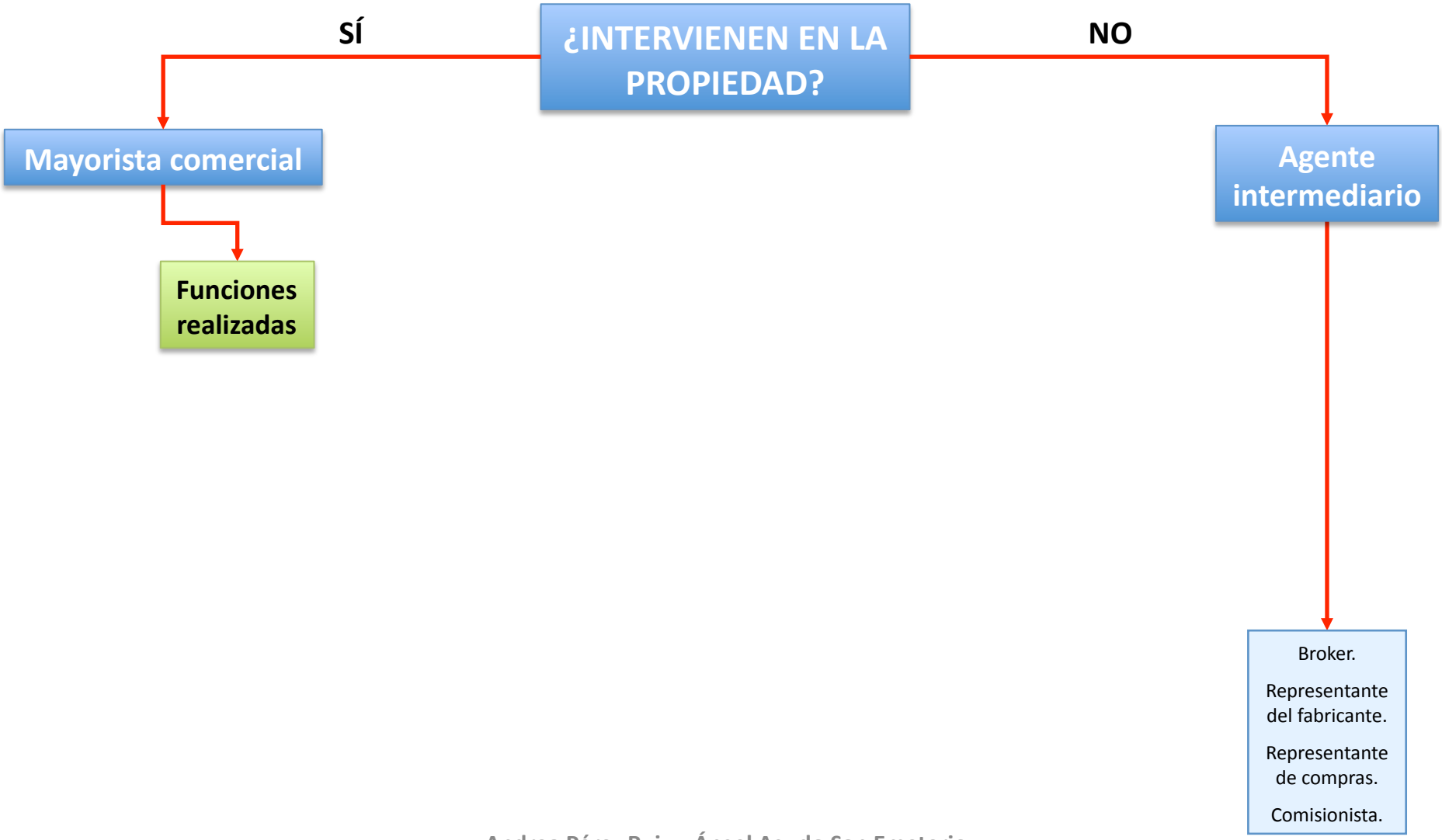


Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

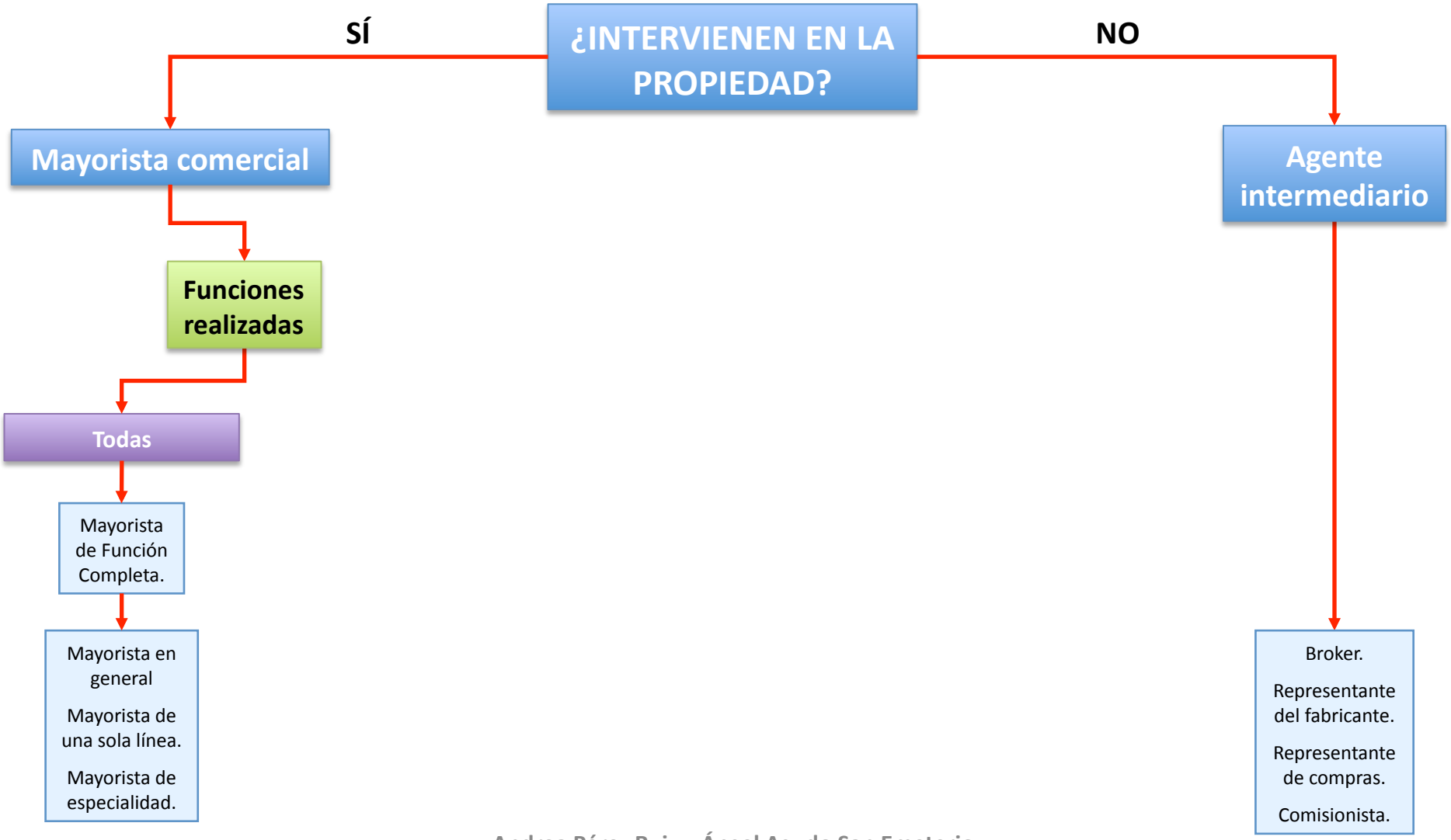


1.b. Clasificación del comercio mayorista



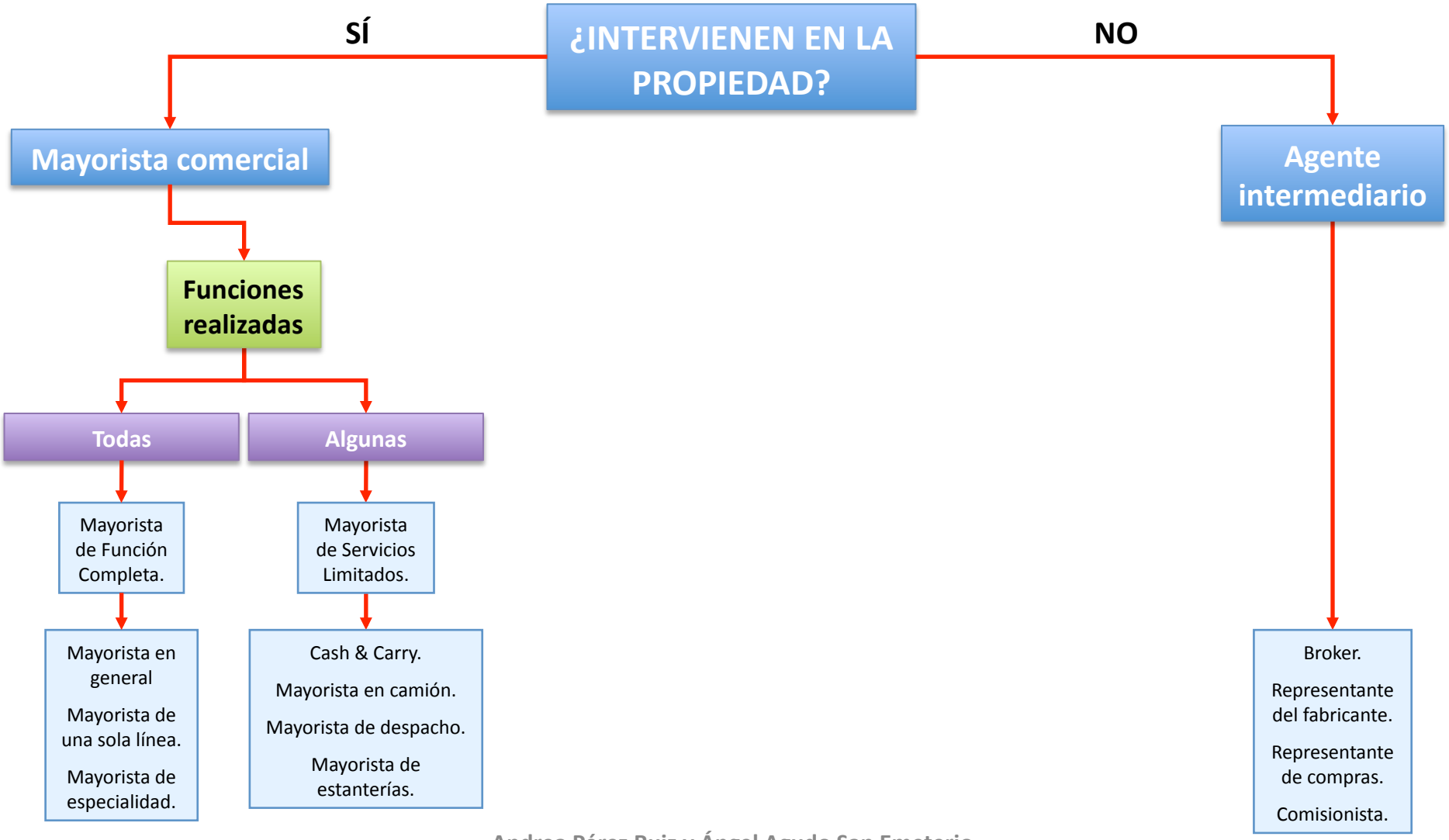
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

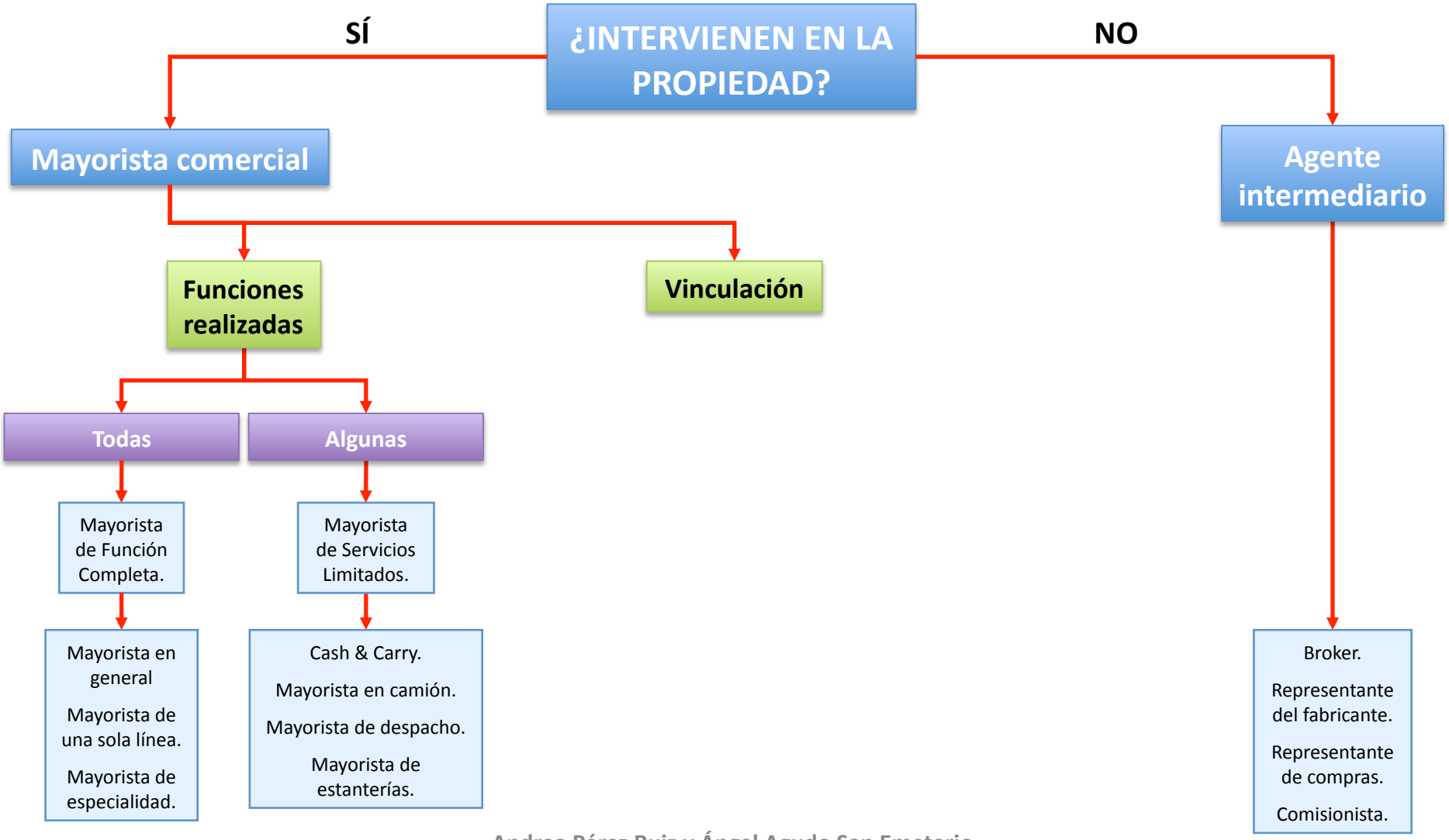


Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

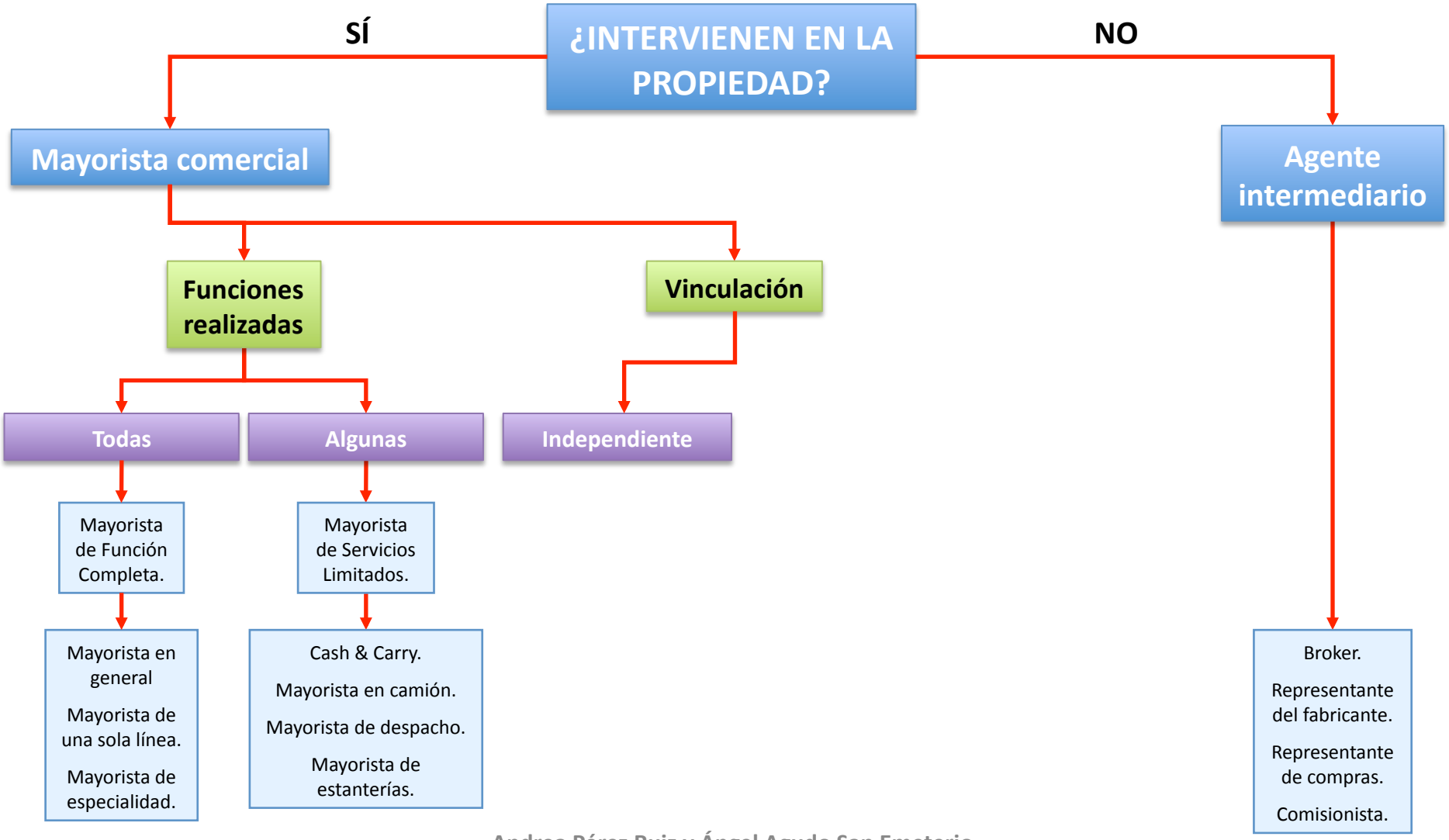


1.b. Clasificación del comercio mayorista

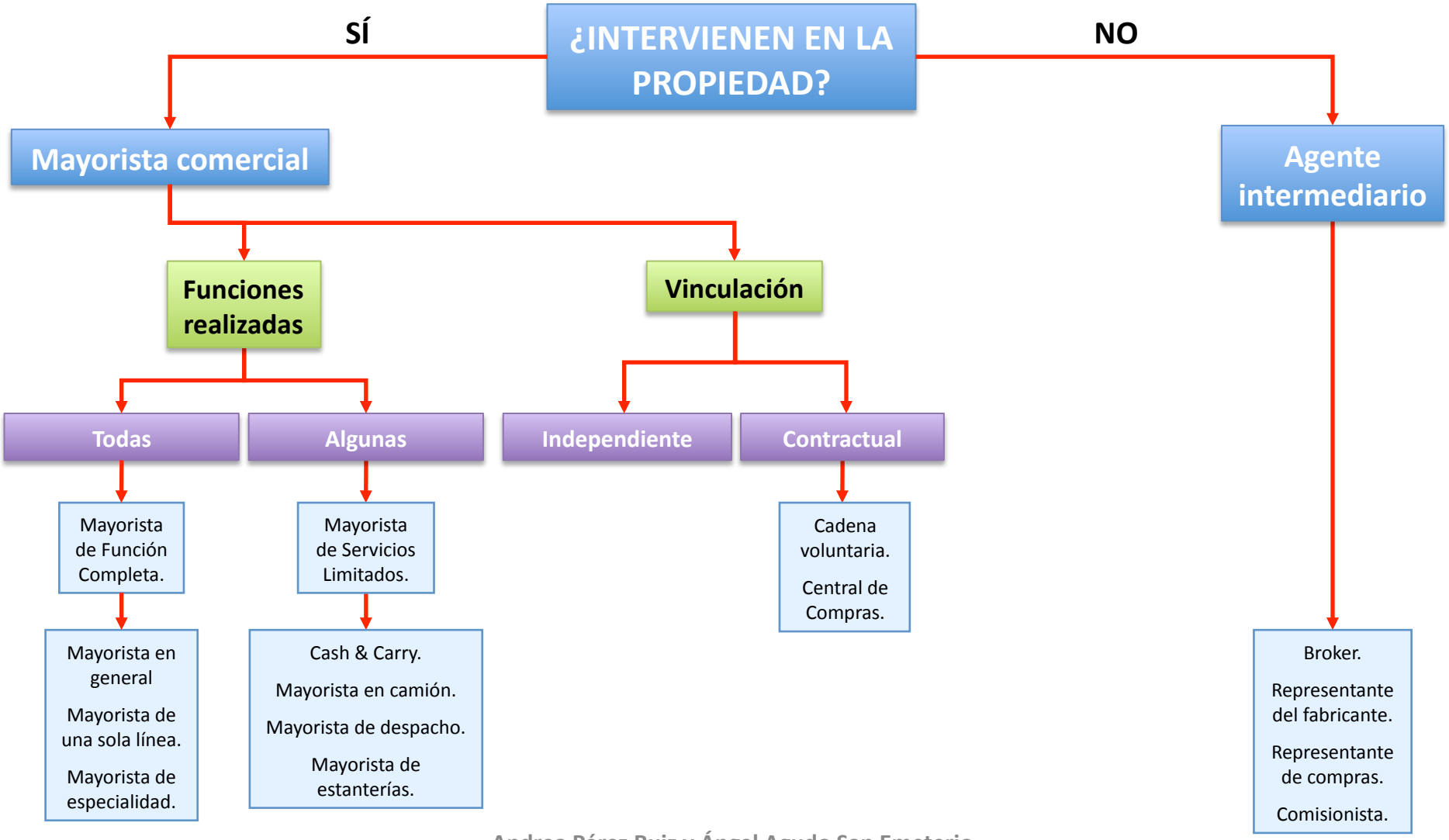


Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

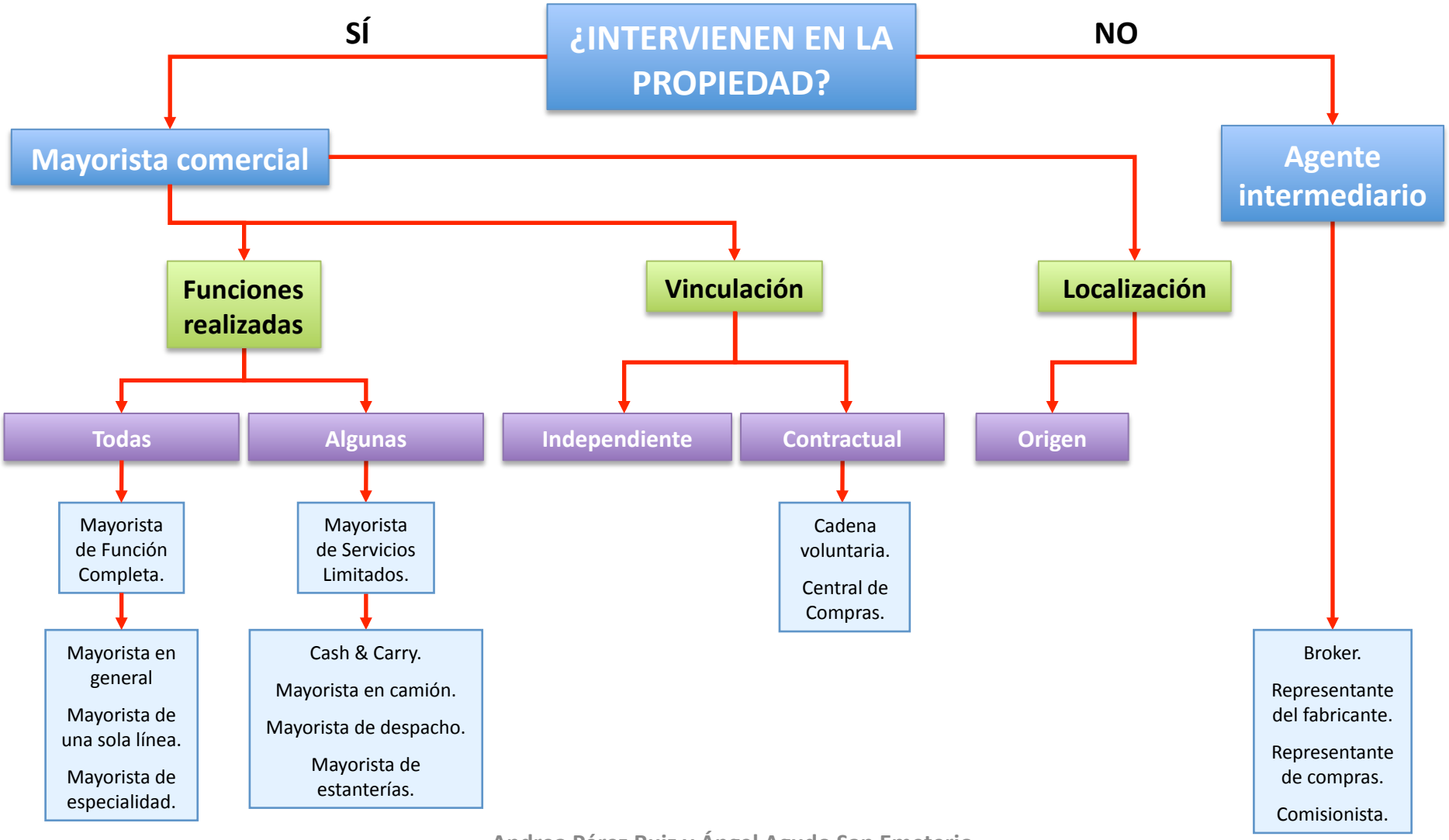
1.b. Clasificación del comercio mayorista



1.b. Clasificación del comercio mayorista

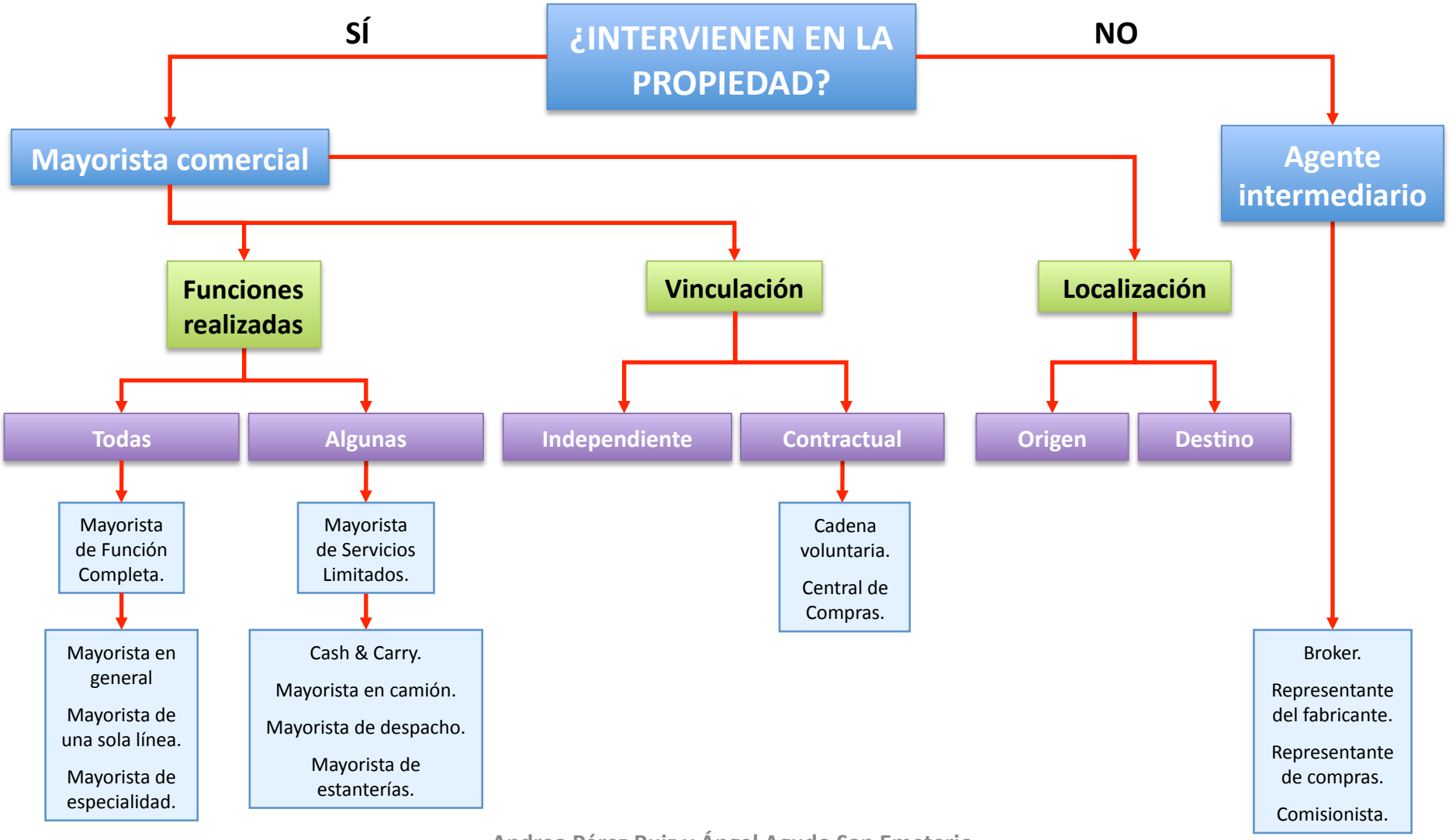


1.b. Clasificación del comercio mayorista



Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista



1.b. Clasificación del comercio mayorista

Agentes intermediarios

- Empresas que realizan tareas de comercio al por mayor pero sin llegar nunca a adquirir la propiedad de la mercancía. Actúan por cuenta del vendedor o del comprador cobrando por ello una comisión.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Agentes intermediarios

- Empresas que realizan tareas de comercio al por mayor pero sin llegar nunca a adquirir la propiedad de la mercancía. Actúan por cuenta del vendedor o del comprador cobrando por ello una comisión.

Bróker

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Agentes intermediarios

- Empresas que realizan tareas de comercio al por mayor pero sin llegar nunca a adquirir la propiedad de la mercancía. Actúan por cuenta del vendedor o del comprador cobrando por ello una comisión.

Bróker

Comisionista

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Agentes intermediarios

- Empresas que realizan tareas de comercio al por mayor pero sin llegar nunca a adquirir la propiedad de la mercancía. Actúan por cuenta del vendedor o del comprador cobrando por ello una comisión.

Bróker **Comisionista** **Representante del fabricante**

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Agentes intermediarios

- Empresas que realizan tareas de comercio al por mayor pero sin llegar nunca a adquirir la propiedad de la mercancía. Actúan por cuenta del vendedor o del comprador cobrando por ello una comisión.

Bróker | Comisionista | Representante del fabricante | Representante de compras

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Agentes intermediarios

- Empresas que realizan tareas de comercio al por mayor pero sin llegar nunca a adquirir la propiedad de la mercancía. Actúan por cuenta del vendedor o del comprador cobrando por ello una comisión.

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Agentes intermediarios

- Empresas que realizan tareas de comercio al por mayor pero sin llegar nunca a adquirir la propiedad de la mercancía. Actúan por cuenta del vendedor o del comprador cobrando por ello una comisión.

  - **Bróker** (intermediario por cuenta ajena): facilita el contacto entre potenciales compradores y vendedores. Su actuación se limita a contactos y transacciones concretas, no entrando en el flujo físico de la mercancía, ni financiando las compras o asumiendo riesgos inherentes a las mismas.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Agentes intermediarios

- Empresas que realizan tareas de comercio al por mayor pero sin llegar nunca a adquirir la propiedad de la mercancía. Actúan por cuenta del vendedor o del comprador cobrando por ello una comisión.

  - **Bróker** (intermediario por cuenta ajena): facilita el contacto entre potenciales compradores y vendedores. Su actuación se limita a contactos y transacciones concretas, no entrando en el flujo físico de la mercancía, ni financiando las compras o asumiendo riesgos inherentes a las mismas.

  - **Comisionista:** llega a depositar la mercancía distribuida en sus almacenes y a responder de ella aunque sin adquirir su propiedad. Cobra el importe de lo vendido deduciendo un porcentaje para cubrir gastos de manejo de mercancías y la remuneración por su intermediación.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Seleccionar idioma Con la tecnología de Google Traductor

mapa web | accesibilidad | contactar

mercolleida

Username: Password: Login

Stay logged in:

INICIO | LA LONJA | MERCADOS GANADEROS | MERCADOS AGRÍCOLAS | FUTUROS | Servicios

GRÁFICOS ESTADÍSTICOS | INFOS | BOLETÍN | Tarifas | OFERTAS Y DEMANDAS | LOS USUARIOS OPINAN

Usted está en: Mercolleida » Servicios » Tarifas

Tarifas

Mercolleida pone a disposición de sus usuarios diferentes servicios a los cuales es necesaria una suscripción previa para tener acceso.

Esta suscripción debe realizarse haciendo llegar por teléfono, correo, telefax o personalmente los datos necesarios que se muestran en el documento que se añade **al final de esta pàgina**.

A continuación se presentan los diferentes servicios y la cuota correspondiente a cada uno de ellos:

Cuotas de contractación de servicios de Mercolleida

Cuota	Descripción	Incluye	Precio
General	Es obligatoria para poder acceder a cualquier servicio de Mercolleida	- Utilización de las instalaciones. - Recibir semanalmente el boletín de la Lonja por correo postal, electrónico o a través de la **Web**. - Acceder a les sesiones del mercado y al salón de contractaciones. - Opción a ser miembro de las Juntas de Precios. - Participación en los actos organizados por la Lonja para sus usuarios.	**245€/año**
Complementarias	Se incrementaran sobre la cuota general por los servicios especificados que se soliciten, dichas cuotas dan acceso a la correspondiente parte restringida de la **Web**.		
Información rápida	Recepción por correo electrónico o telefax la información de los mercados que se soliciten.	- Cerdo cebado. - Lechones. - Despiece porcino. - Vacuno. - Ovino - Cereales, piensos y forrajes. - Fruta.	Complemento de cuota de **375€/año** para un sector y **275€/año** por cada uno de los restantes.

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Agentes intermediarios

- Empresas que realizan tareas de comercio al por mayor pero sin llegar nunca a adquirir la propiedad de la mercancía. Actúan por cuenta del vendedor o del comprador cobrando por ello una comisión.

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Agentes intermediarios

- Empresas que realizan tareas de comercio al por mayor pero sin llegar nunca a adquirir la propiedad de la mercancía. Actúan por cuenta del vendedor o del comprador cobrando por ello una comisión.

  - **Representante del fabricante:** profesional libre que representa a un fabricante, sin dependencia laboral alguna, para vender mercancías o servicios y difundir o divulgar marcas y productos, así como realizar otras misiones que le encomiende la empresa.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Agentes intermediarios

- Empresas que realizan tareas de comercio al por mayor pero sin llegar nunca a adquirir la propiedad de la mercancía. Actúan por cuenta del vendedor o del comprador cobrando por ello una comisión.

  - **Representante del fabricante:** profesional libre que representa a un fabricante, sin dependencia laboral alguna, para vender mercancías o servicios y difundir o divulgar marcas y productos, así como realizar otras misiones que le encomiende la empresa.

  - **Representante de compras:** mantiene una relación estrecha y continuada con compradores por cuenta de quienes realiza las compras, recibe las mercancías, las inspecciona y contrata transporte y almacenamiento.

EXPORT INDO S.L.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

Según las FUNCIONES DESARROLLADAS

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

Según las FUNCIONES DESARROLLADAS

1) **Mayoristas de servicios completos:** intervienen en todos los flujos o funciones de la distribución comercial. Se diferencian en función de la amplitud del surtido ofrecido.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

Según las FUNCIONES DESARROLLADAS

1) **Mayoristas de servicios completos:** intervienen en todos los flujos o funciones de la distribución comercial. Se diferencian en función de la amplitud del surtido ofrecido.

2) **Mayoristas de servicios limitados:** prestan menos servicios a los clientes, aunque siempre llegan a ser propietarios de las mercancías ofrecidas.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

1) Mayoristas de servicios completos

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

1) Mayoristas de servicios completos

- **Mayoristas de mercancías en general:** gestión de varias líneas de productos, atendiendo las necesidades de detallistas que planifican un surtido amplio.

INIMEX COMERCIAL S.L.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

1) Mayoristas de servicios completos

- **Mayoristas de mercancías en general:** gestión de varias líneas de productos, atendiendo las necesidades de detallistas que planifican un surtido amplio.

INIMEX COMERCIAL S.L.

- **Mayoristas especializados en una sola línea:** se centran en una o dos líneas de productos, proporcionando más información y servicios en ella. Surtido menos amplio pero más profundo.

HOGAR HOTEL Santander

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

1) Mayoristas de servicios completos

- **Mayoristas de mercancías en general:** gestión de varias líneas de productos, atendiendo las necesidades de detallistas que planifican un surtido amplio.

INIMEX COMERCIAL S.L.

- **Mayoristas especializados en una sola línea:** se centran en una o dos líneas de productos, proporcionando más información y servicios en ella. Surtido menos amplio pero más profundo.

HOGAR HOTEL Santander

- **Mayoristas de especialidad:** distribuyen solamente una parte de una línea de productos, proporcionando más información y servicios en ella. Surtido menos amplio pero más profundo.

VIAJES KUONI

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

2) Mayoristas de servicios limitados

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

2) Mayoristas de servicios limitados

- **Cash & Carry:** establecimiento mayorista en régimen de libre servicio. Función básica de almacenamiento.

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

2) Mayoristas de servicios limitados

- **Cash & Carry:** establecimiento mayorista en régimen de libre servicio. Función básica de almacenamiento.

- **Mayorista en camión (transportista):** realiza principalmente la actividad de venta y entrega del producto. Función básica de transporte. Recibe pedidos, adquiere los productos y los vende en efectivo en viajes programados periódicamente.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

2) Mayoristas de servicios limitados

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

2) Mayoristas de servicios limitados

- **Mayorista de despacho (drop-shipper):** compra y vende mercancías que se expiden directamente del fabricante al detallista sin pasar por los almacenes del mayorista.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

2) Mayoristas de servicios limitados

- **Mayorista de despacho (drop-shipper):** compra y vende mercancías que se expiden directamente del fabricante al detallista sin pasar por los almacenes del mayorista.

- **Mayorista de estantería (rack-yobber):** alquila y explota una estantería en el punto de venta. Mantienen la propiedad de los bienes y facturan al detallista únicamente los productos vendidos a los consumidores, percibiendo éste un porcentaje sobre el volumen de venta.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

1) **Mayoristas independientes:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

1) **Mayoristas independientes:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo.

2) **Mayoristas con vinculación contractual:** mantienen acuerdos con otras organizaciones para realizar determinadas tareas en común.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

1) **Mayoristas independientes:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo.

2) **Mayoristas con vinculación contractual:** mantienen acuerdos con otras organizaciones para realizar determinadas tareas en común.

Cadenas voluntarias

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

1) **Mayoristas independientes:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo.

2) **Mayoristas con vinculación contractual:** mantienen acuerdos con otras organizaciones para realizar determinadas tareas en común.

Cadenas voluntarias

Centrales de compra

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

2) Mayoristas con vinculación contractual

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

2) Mayoristas con vinculación contractual

– **Cadenas voluntarias:** agrupación organizada por uno o más mayoristas a los que se adhieren los minoristas bajo una enseña común y mediante un contrato, referido fundamentalmente a los aprovisionamientos.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

2) Mayoristas con vinculación contractual

– **Cadenas voluntarias:** agrupación organizada por uno o más mayoristas a los que se adhieren los minoristas bajo una enseña común y mediante un contrato, referido fundamentalmente a los aprovisionamientos.

– **Centrales de compra:** Organismo especializado en la prospección y selección de productos y proveedores, fijando las condiciones de compra para sus afiliados. A cambio de los servicios prestados recibe una comisión de las empresas y establecimientos afiliados.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

Según la LOCALIZACIÓN

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

Según la LOCALIZACIÓN

1) **Mayoristas en origen:** se sitúan en la proximidad de los lugares de producción, generalmente en el mercado agroalimentario de productos perecederos.

1.b. Clasificación del comercio mayorista

Mayoristas comerciales

- Empresas que actúan por su cuenta asumiendo la propiedad de las mercancías distribuidas en el canal de distribución mediante actividades de compra-venta.

Según la LOCALIZACIÓN

1) **Mayoristas en origen:** se sitúan en la proximidad de los lugares de producción, generalmente en el mercado agroalimentario de productos perecederos.

2) **Mayoristas en destino:** sitúan sus almacenes en los lugares próximos al consumo, garantizando el abastecimiento de los grandes centros urbanos. Venden directamente en almacén y realizan el servicio de entrega al detallista.

1.c. Tendencias del comercio mayorista

- Los mayoristas más avanzados reconocen que su existencia se basa en proporcionar valor añadido al canal de distribución.

- **Concentración en el sector.**
- **Diversificación.**
- **Integración vertical.**
- **Disminución de funciones (outsourcing y operadores logísticos).** → STEF
- **Desarrollo de marcas propias.**
- **Expansión a mercados internacionales.**
- **Incremento de la oferta de servicios de valor añadido.**
- **Incorporación de programas innovadores de merchandising.**
- **Nuevas tecnologías de distribución.**

2.a. Concepto y funciones del comercio detallista

Conjunto de empresas asociadas con la venta de productos que se ofrecen a los consumidores particulares o a otras organizaciones para que realicen su uso o consumo final.

LOS GIGANTES DEL COMERCIO MINORISTA

La clasificación es de 250 empresas. Se han incluido las 10 primeras y una selección de las restantes.

Ranking 2014	Ranking 2015	Empresa	País	Resultado (mill. de dólares)	Crecimiento, (en %) *	Ventas ** (millones de dólares) Del grupo	Minoristas
1 =	1	Wal-Mart	EE UU	16.695	3,3%	476.294	= 476.294
3 ↑	2	Costco	EE UU	2.061	7,7%	105.156	105.156
4 ↑	3	Carrefour	Francia	1.812	–3,0%	101.844	96.688
6 ↑	4	Schwarz	Alemania	–	6,5%	98.662	98.662
2 ↓	5	Tesco	Reino Unido	1.529	2,9%	100.213	98.631
5 ↓	6	The Kroger	EE UU	1.531	5,3%	98.375	98.375
7 =	7	Metro	Alemania	588	–0,9%	86.393	86.393
9 ↑	8	Aldi Einkauf	Alemania		5,5%	81.090	81.090
8 ↓	9	The Home Depot	EE UU	5.385	2,0%	78.812	78.812
10 =	10	Target	EE UU	1.971	2,9%	72.596	72.596
14 =	14	Groupe Auchan	Francia	1.109	4,0%	63.859	62.444
16 ↑	15	Amazon.com	EE UU	274	26,7%	74.452	60.903
30 ↑	28	IKEA	Suecia	4.339	5,6%	37.288	36.495
27 ↓	29	Sears Holdings	EE UU	–1.116	–5,0%	37.288	26.495
36 ↑	34	Macy's	EE UU	1.486	2,3%	27.931	27.931
41 =	41	LVMH	Francia	5.243	14,6%	38.717	24.392
42 =	42	**Mercadona**	**España**	684	4,8%	23.954	= 23.954
45 ↑	44	**Inditex**	**España**	3.171	10,0%	22.265	= 22.265
50 ↑	46	Apple	EE UU	37.037	22,6%	170.910	20.228
52 ↑	49	H & M	Suecia	2.632	7,7%	19.729	19.729
57 ↓	60	Marks & Spencer	Reino Unido	804	2,6%	16.391	16.391
59 ↓	61	The Gap	EE UU	1.280	2,1%	16.148	16.148
62 ↓	66	**El Corte Inglés**	**España**	232	–4,4%	19.055	= 14.789
73 ↑	72	**DIA**	**España**	260	–	13.076	= 13.076
85 ↑	76	Fast Retailing	Japón	1.033	14,3%	12.664	12.639
68 ↓	77	Toys "R" Us	EE UU	–1.036	–1,8%	12.543	12.543
127 ↓	136	**Grupo Eroski**	**España**	–136	–6,2%	7.829	= 7.585

* Crecimiento medio de los últimos cinco años, en moneda local.

**Cifras de ventas y beneficios referidas al ejercicio 2013 o al 2013/2014 en caso de ejercicio irregular.

Fuente: 2015 'Global powers or retailing'. Clasificación anual elaborada por Deloitte y la revista 'Stores' para la federación Nacional de Comercio de EE UU. EL PAÍS

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.a. Concepto y funciones del comercio detallista

Los detallistas aportan las principales utilidades para fabricantes y consumidores, lo que les hace imprescindibles en el canal de distribución.

UTILIDADES PARA EL FABRICANTE
1. Recogen información del mercado que permite a los fabricantes conocer a los consumidores y sus necesidades.
2. Realizan labores de publicidad y promoción para atraer consumidores.
3. Realizan labores de animación del punto de venta, a través del merchandising, para hacer el establecimiento más atractivo y atraer nuevos consumidores.
4. Ofrecen servicios adicionales que reducen los costes del fabricante (reparto a domicilio, pago mediante tarjeta de crédito, aceptación de pedidos telefónicos, etc.).

UTILIDADES PARA EL CONSUMIDOR
1. Aportan utilidad de cantidad.
2. Utilidad de lugar.
3. Utilidad de tiempo.
4. Utilidad de surtido.

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.a. Concepto y funciones del comercio detallista

Funciones del comercio detallista

- Creación de surtido.

- Oferta de productos en forma y cantidades precisas.
- Oferta de productos en el lugar adecuado, recorriendo distancias mínimas.
- Mantenimiento del nivel óptimo de inventarios.
- Desarrollo de políticas comerciales y servicios adicionales.

2.b. Clasificación del comercio detallista

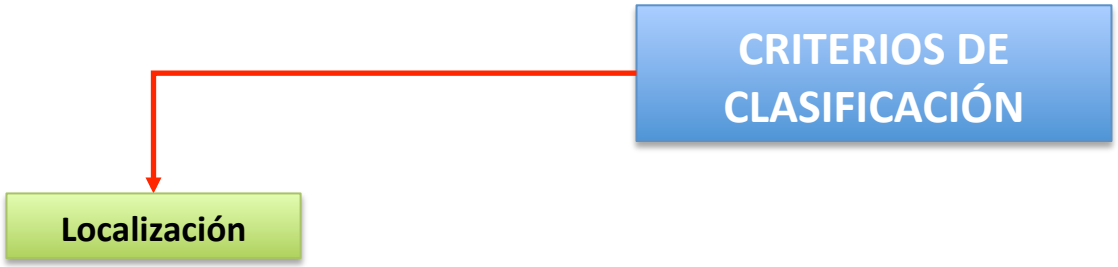
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN

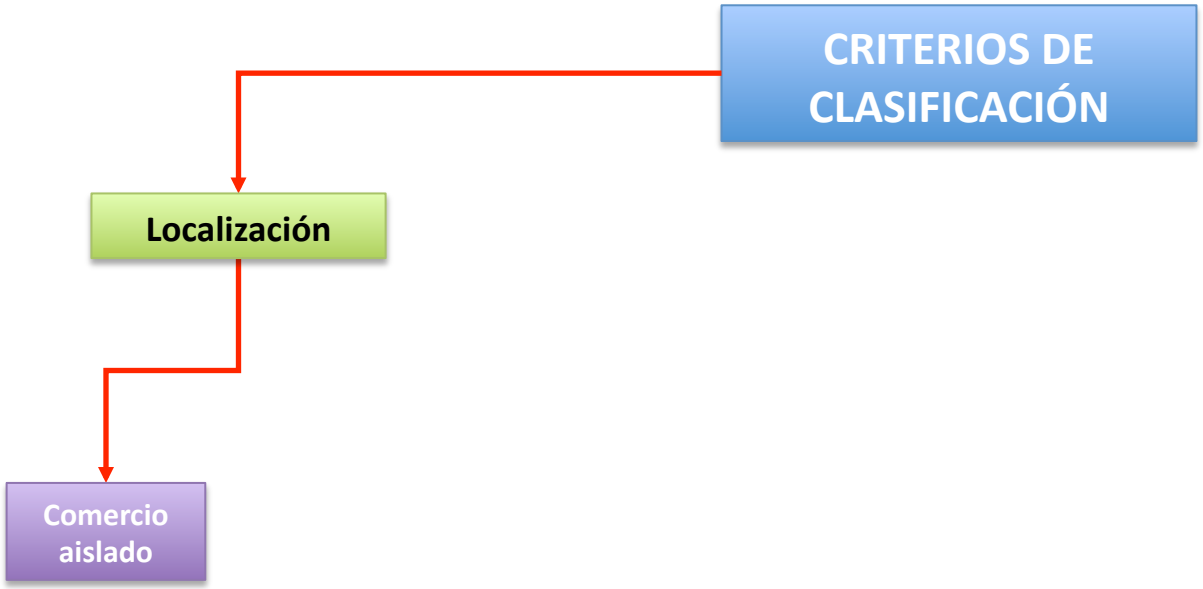
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista



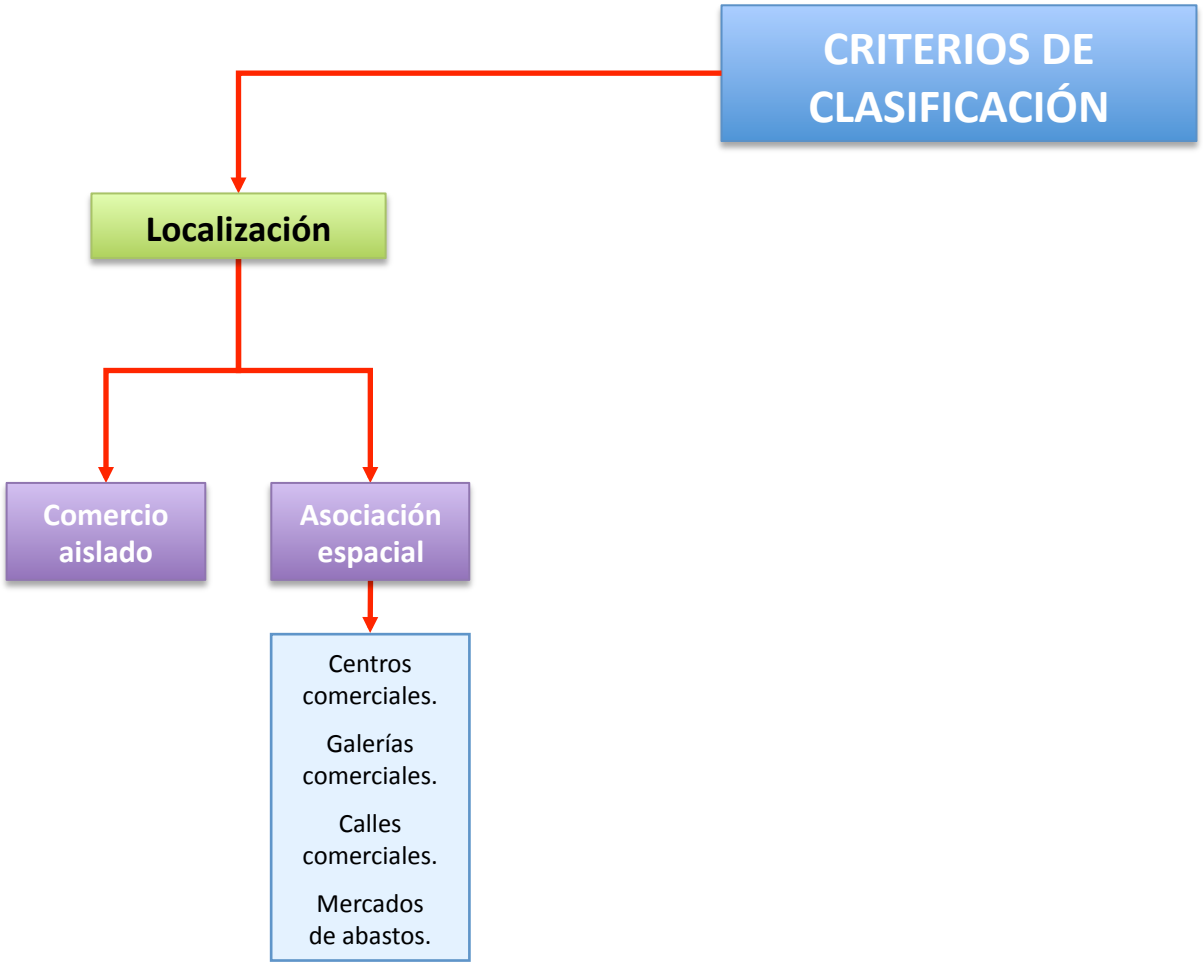
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista



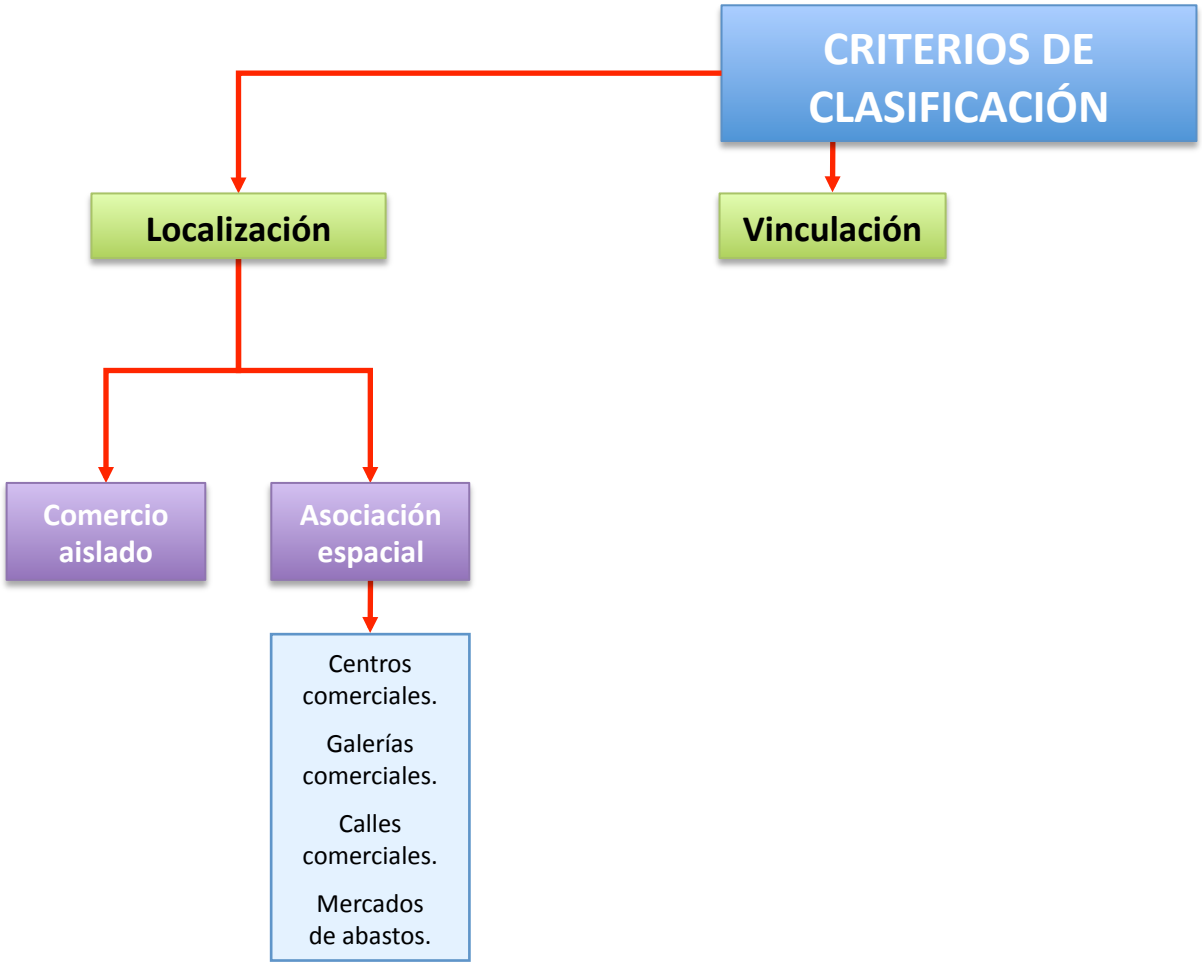
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista



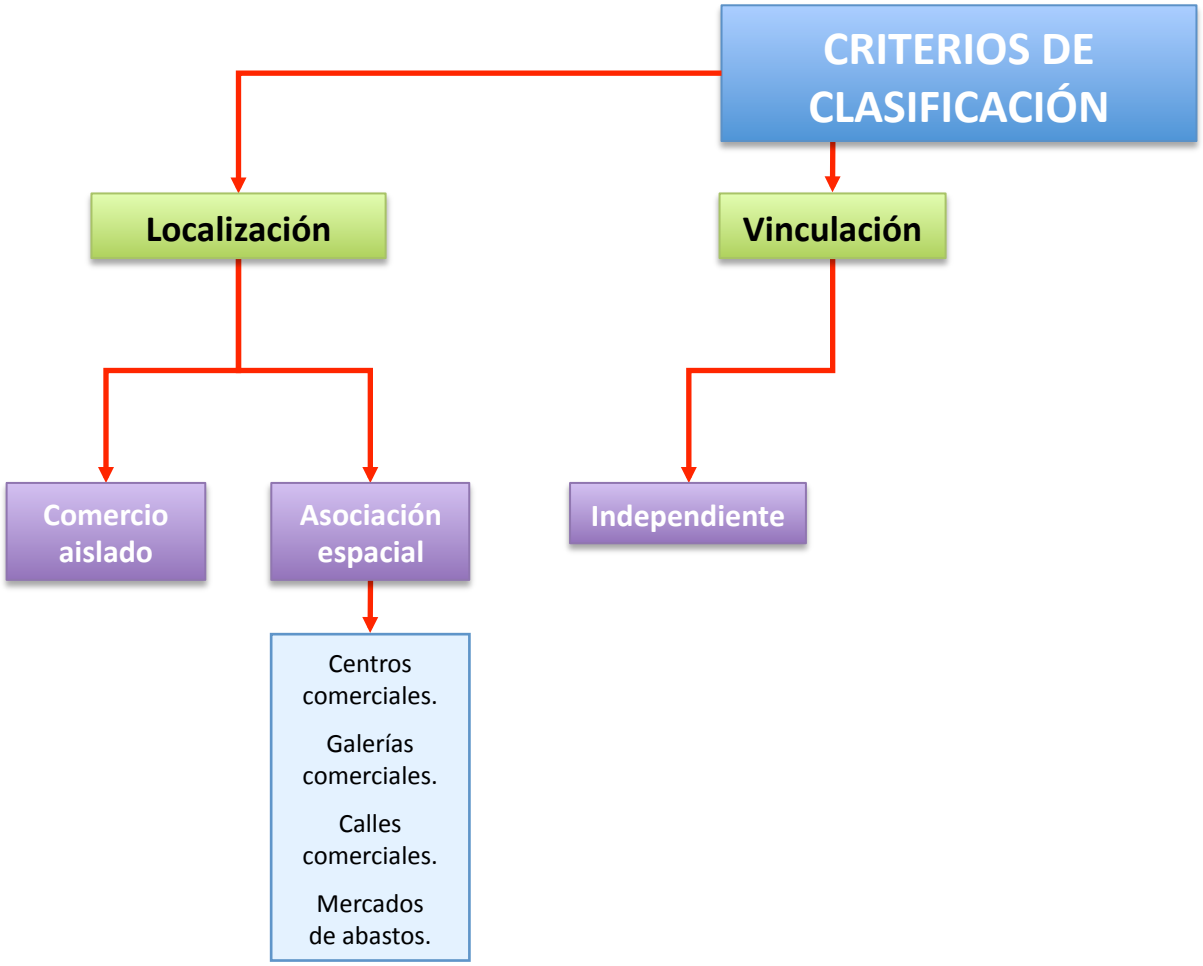
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista



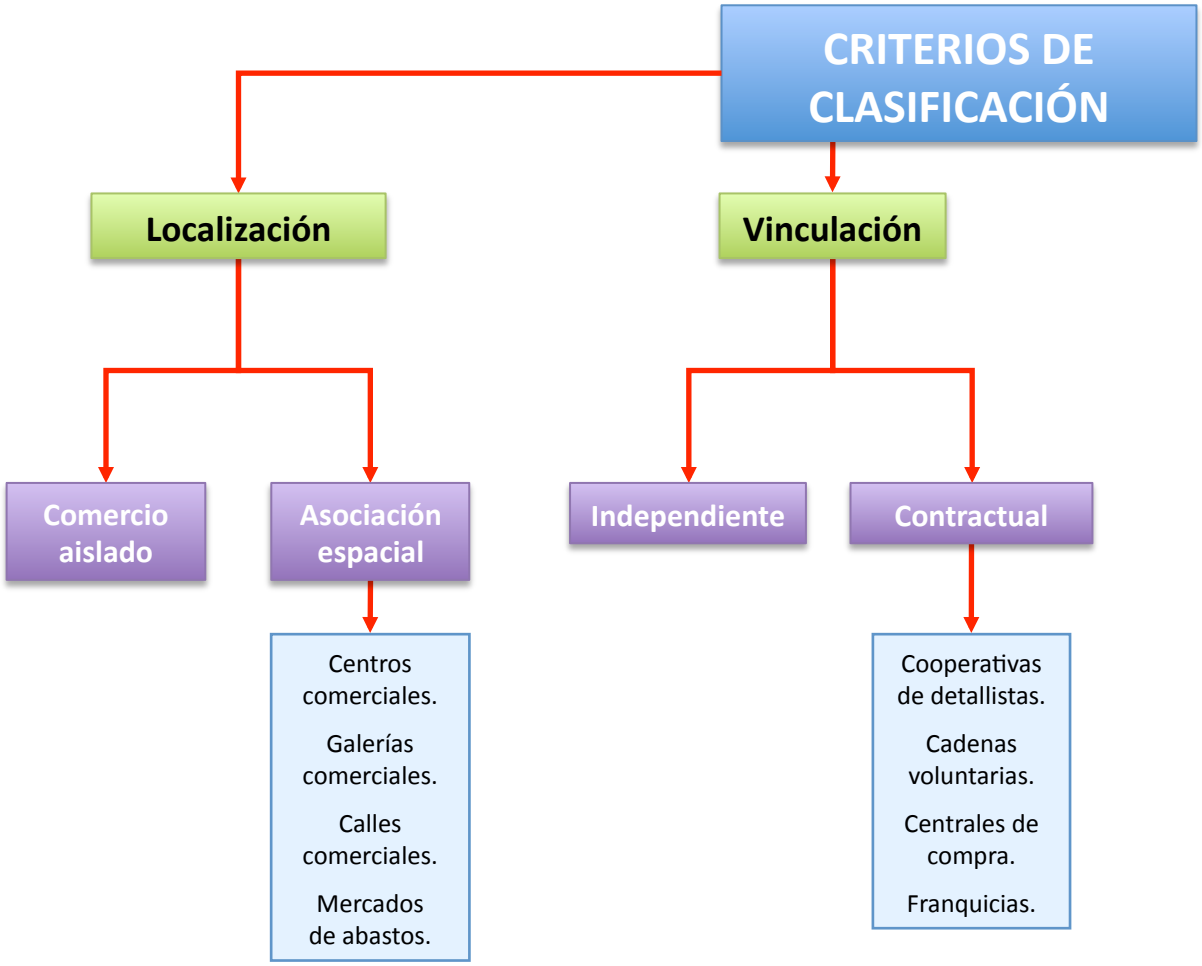
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista



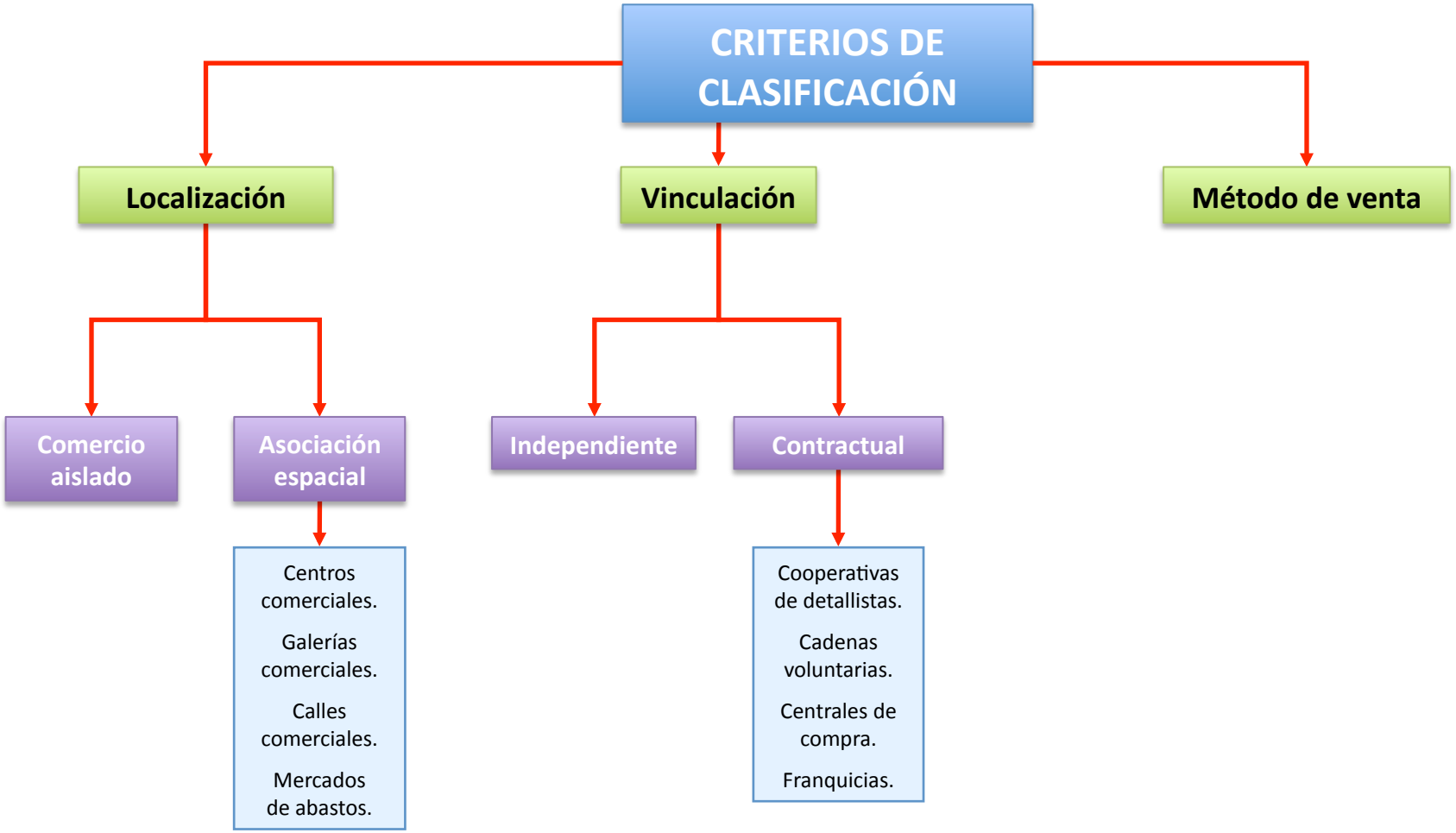
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista



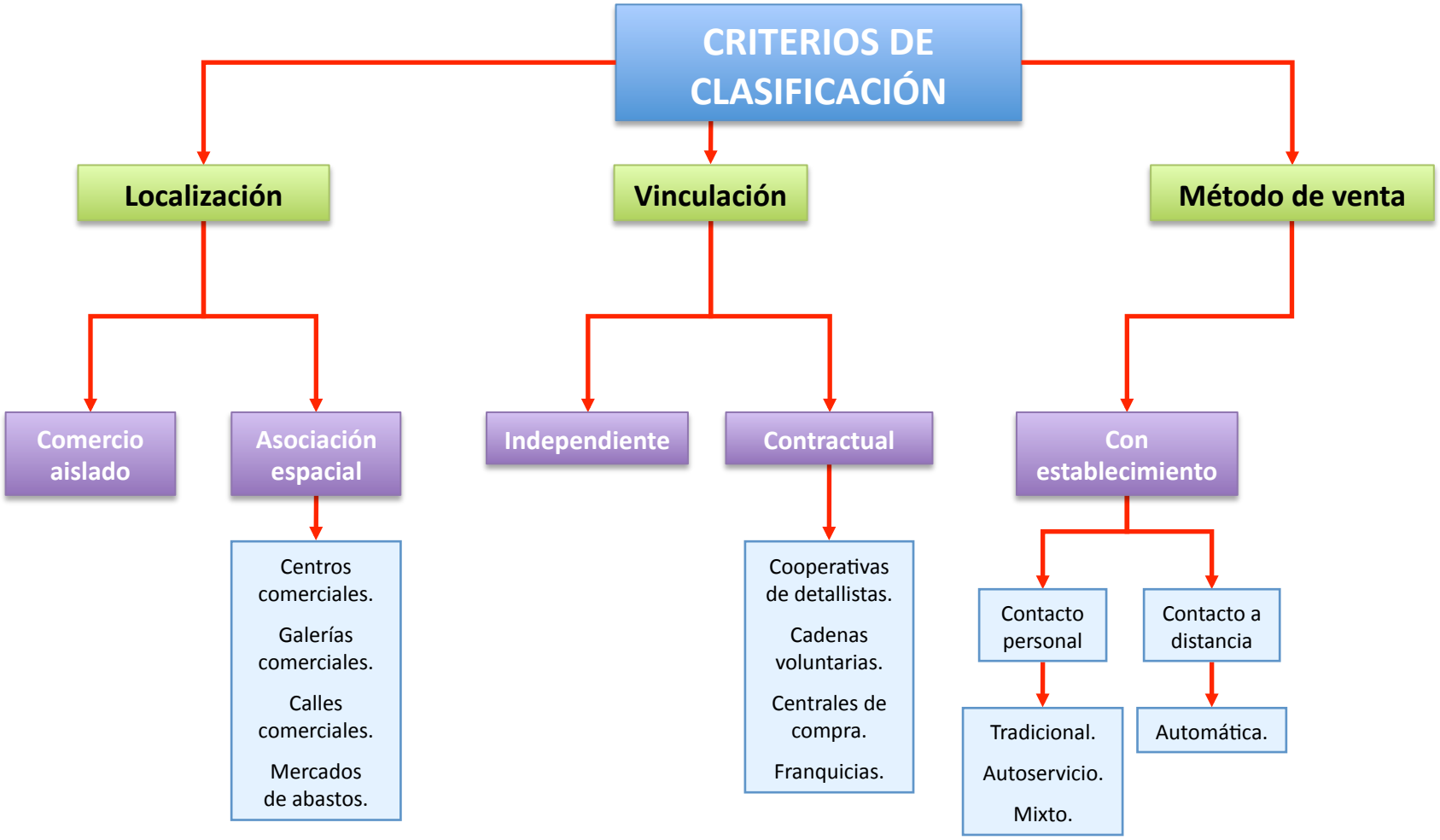
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista



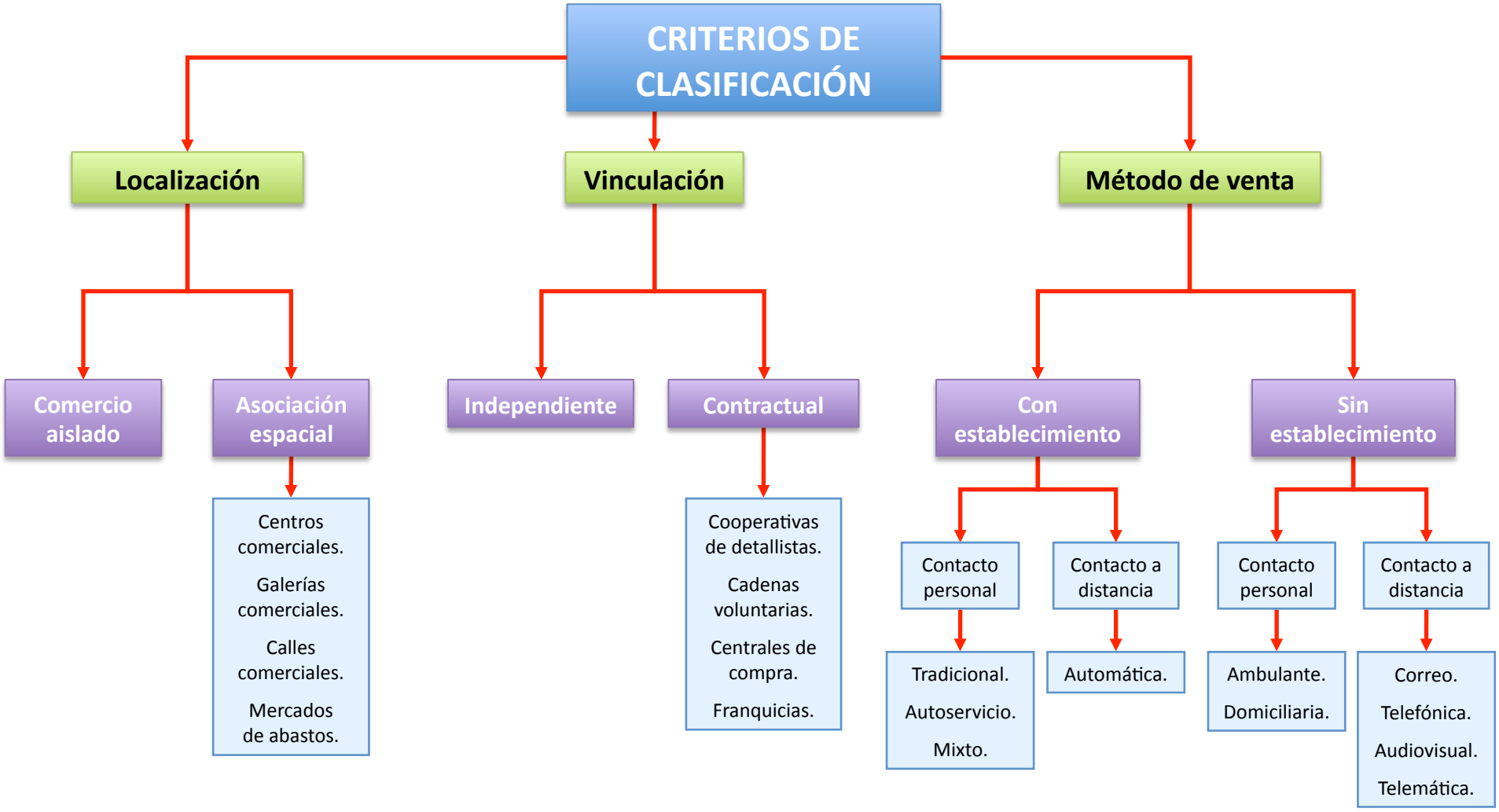
Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista



Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista



Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

1) **Comercio aislado:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo. Funciona de forma autónoma, independiente de otros comercios de su gremio o de su zona.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

1) **Comercio aislado:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo. Funciona de forma autónoma, independiente de otros comercios de su gremio o de su zona.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

1) **Comercio aislado:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo. Funciona de forma autónoma, independiente de otros comercios de su gremio o de su zona.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

1) **Comercio aislado:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo. Funciona de forma autónoma, independiente de otros comercios de su gremio o de su zona.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

1) **Comercio aislado:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo. Funciona de forma autónoma, independiente de otros comercios de su gremio o de su zona.

2) **Asociación espacial:** agrupación de diferentes minoristas de una zona comercial en concreto, para actuar de forma conjunta a fin de hacerla más atractiva y captar así un mayor número de clientes.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

1) **Comercio aislado:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo. Funciona de forma autónoma, independiente de otros comercios de su gremio o de su zona.

2) **Asociación espacial:** agrupación de diferentes minoristas de una zona comercial en concreto, para actuar de forma conjunta a fin de hacerla más atractiva y captar así un mayor número de clientes.

Centros comerciales

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

1) **Comercio aislado:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo. Funciona de forma autónoma, independiente de otros comercios de su gremio o de su zona.

2) **Asociación espacial:** agrupación de diferentes minoristas de una zona comercial en concreto, para actuar de forma conjunta a fin de hacerla más atractiva y captar así un mayor número de clientes.

Centros comerciales **Galerías comerciales**

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

1) **Comercio aislado:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo. Funciona de forma autónoma, independiente de otros comercios de su gremio o de su zona.

2) **Asociación espacial:** agrupación de diferentes minoristas de una zona comercial en concreto, para actuar de forma conjunta a fin de hacerla más atractiva y captar así un mayor número de clientes.

Centros comerciales | **Galerías comerciales** | **Calles comerciales**

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

1) **Comercio aislado:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo. Funciona de forma autónoma, independiente de otros comercios de su gremio o de su zona.

2) **Asociación espacial:** agrupación de diferentes minoristas de una zona comercial en concreto, para actuar de forma conjunta a fin de hacerla más atractiva y captar así un mayor número de clientes.

Centros comerciales | Galerías comerciales | Calles comerciales | Mercados de abastos

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

2) Asociación espacial

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

2) Asociación espacial

– **Centros comerciales:** conjunto de establecimientos minoristas integrados en un edificio, concebido, realizado y gestionado como una unidad, dependiendo su localización, dimensión y tipo de tiendas del área a la que sirve. Ocasionalmente agrupa lugares lúdicos y de ocio que se compaginan con las actividades meramente comerciales.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

2) Asociación espacial

- **Centros comerciales:** conjunto de establecimientos minoristas integrados en un edificio, concebido, realizado y gestionado como una unidad, dependiendo su localización, dimensión y tipo de tiendas del área a la que sirve. Ocasionalmente agrupa lugares lúdicos y de ocio que se compaginan con las actividades meramente comerciales.

Centros comerciales de barrio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

2) Asociación espacial

– **Centros comerciales:** conjunto de establecimientos minoristas integrados en un edificio, concebido, realizado y gestionado como una unidad, dependiendo su localización, dimensión y tipo de tiendas del área a la que sirve. Ocasionalmente agrupa lugares lúdicos y de ocio que se compaginan con las actividades meramente comerciales.

Centros comerciales de barrio

Centros comerciales urbanos y regionales

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

2) Asociación espacial

– **Centros comerciales:** conjunto de establecimientos minoristas integrados en un edificio, concebido, realizado y gestionado como una unidad, dependiendo su localización, dimensión y tipo de tiendas del área a la que sirve. Ocasionalmente agrupa lugares lúdicos y de ocio que se compaginan con las actividades meramente comerciales.

Centros comerciales de barrio

Centros comerciales urbanos y regionales

Centros comerciales temáticos especializados

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

2) Asociación espacial

– **Centros comerciales:** conjunto de establecimientos minoristas integrados en un edificio, concebido, realizado y gestionado como una unidad, dependiendo su localización, dimensión y tipo de tiendas del área a la que sirve. Ocasionalmente agrupa lugares lúdicos y de ocio que se compaginan con las actividades meramente comerciales.

Centros comerciales de barrio

Centros comerciales urbanos y regionales

Centros comerciales temáticos especializados

Factory outlets

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

2) Asociación espacial

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

2) Asociación espacial

- **Galerías y calles comerciales:** vías o plazas, cubiertas o descubiertas, generalmente peatonales, donde se reúnen diversos establecimientos comerciales y de hostelería.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

2) Asociación espacial

- **Galerías y calles comerciales:** vías o plazas, cubiertas o descubiertas, generalmente peatonales, donde se reúnen diversos establecimientos comerciales y de hostelería.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

2) Asociación espacial

- **Galerías y calles comerciales:** vías o plazas, cubiertas o descubiertas, generalmente peatonales, donde se reúnen diversos establecimientos comerciales y de hostelería.

- **Mercados de abastos:** conjunto de establecimientos minoristas, independientes entre sí, que venden productos de alimentación, fundamentalmente perecederos, agrupados en un edificio y que presentan una gestión común controlada por un ayuntamiento o por concesión de éste.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la LOCALIZACIÓN

2) Asociación espacial

- **Galerías y calles comerciales:** vías o plazas, cubiertas o descubiertas, generalmente peatonales, donde se reúnen diversos establecimientos comerciales y de hostelería.

- **Mercados de abastos:** conjunto de establecimientos minoristas, independientes entre sí, que venden productos de alimentación, fundamentalmente perecederos, agrupados en un edificio y que presentan una gestión común controlada por un ayuntamiento o por concesión de éste.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

1) **Comercio independiente:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

1) **Comercio independiente:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo.

2) **Con vinculación contractual:** detallistas que se integran en algún sistema contractual o acuerdo con otras organizaciones para realizar determinadas tareas en conjunto.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

1) **Comercio independiente:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo.

2) **Con vinculación contractual:** detallistas que se integran en algún sistema contractual o acuerdo con otras organizaciones para realizar determinadas tareas en conjunto.

Cadenas voluntarias

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

1) **Comercio independiente:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo.

2) **Con vinculación contractual:** detallistas que se integran en algún sistema contractual o acuerdo con otras organizaciones para realizar determinadas tareas en conjunto.

Cadenas voluntarias **Centrales de compra**

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

1) **Comercio independiente:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo.

2) **Con vinculación contractual:** detallistas que se integran en algún sistema contractual o acuerdo con otras organizaciones para realizar determinadas tareas en conjunto.

Cadenas voluntarias | Centrales de compra | Cooperativas de detallistas

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

1) **Comercio independiente:** mantienen plena autonomía en la compra-venta sin ningún tipo de acuerdo o asociación a largo plazo.

2) **Con vinculación contractual:** detallistas que se integran en algún sistema contractual o acuerdo con otras organizaciones para realizar determinadas tareas en conjunto.

Cadenas voluntarias | Centrales de compra | Cooperativas de detallistas | Franquicias

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

2) Con vinculación contractual

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

2) Con vinculación contractual

- **Cooperativas de detallistas:** asociaciones de minoristas que tienen como labor fundamental llevar a cabo sus compras de forma conjunta, y también organizan de forma mancomunada la prestación de algunos servicios (fiscales, contables, formación, asesoría, entre otros) a sus socios y asociados. El cliente ha de estar asociado a la cooperativa, lo que restringe el mercado y hace más rígida la actividad de la cooperativa.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

2) Con vinculación contractual

- **Cooperativas de detallistas:** asociaciones de minoristas que tienen como labor fundamental llevar a cabo sus compras de forma conjunta, y también organizan de forma mancomunada la prestación de algunos servicios (fiscales, contables, formación, asesoría, entre otros) a sus socios y asociados. El cliente ha de estar asociado a la cooperativa, lo que restringe el mercado y hace más rígida la actividad de la cooperativa.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

2) Con vinculación contractual

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

2) Con vinculación contractual

– **Franquicia:** sistema de colaboración entre empresas distintas e independientes ligadas con un contrato a través del cual una de las empresas (franquiciador) concede a la otra (franquiciado) el derecho de explotar, en condiciones preestablecidas y bien determinadas, el conjunto de la política comercial (desde los aspectos físicos de la tienda hasta las normas de presentación y los procedimientos). A cambio, el franquiciado recibe servicios regulares de gestión, informática, publicidad, formación, etc. El contrato presenta carácter de exclusividad geográfica.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según la VINCULACIÓN MANTENIDA

2) Con vinculación contractual

- **Franquicia:** sistema de colaboración entre empresas distintas e independientes ligadas con un contrato a través del cual una de las empresas (franquiciador) concede a la otra (franquiciado) el derecho de explotar, en condiciones preestablecidas y bien determinadas, el conjunto de la política comercial (desde los aspectos físicos de la tienda hasta las normas de presentación y los procedimientos). A cambio, el franquiciado recibe servicios regulares de gestión, informática, publicidad, formación, etc. El contrato presenta carácter de exclusividad geográfica.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

- **Venta tradicional:** se lleva a cabo mediante vendedores que desempeñan un papel fundamental, generalmente situados detrás de un mostrador.

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

- **Venta tradicional:** se lleva a cabo mediante vendedores que desempeñan un papel fundamental, generalmente situados detrás de un mostrador.

Tienda clásica

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

- **Venta tradicional:** se lleva a cabo mediante vendedores que desempeñan un papel fundamental, generalmente situados detrás de un mostrador.

Tienda clásica

Tienda especializada

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

- **Venta en régimen de libre servicio:** consiste en colocar los diferentes productos a vender en estanterías o soportes adecuados para que los compradores puedan retirarlos por sí mismos, efectuando el pago de sus compras en las cajas registradoras que existen a la salida del establecimiento comercial.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

- **Venta en régimen de libre servicio:** consiste en colocar los diferentes productos a vender en estanterías o soportes adecuados para que los compradores puedan retirarlos por sí mismos, efectuando el pago de sus compras en las cajas registradoras que existen a la salida del establecimiento comercial.

Autoservicio

Supermercado

Hipermercado

Tienda de descuento

Tienda de conveniencia

Gran almacén

Almacén popular

Gran superficie especializada

2.b. Clasificación del comercio detallista

Autoservicio

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Autoservicio

Supermercado

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Autoservicio

Supermercado

Hipermercado

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Autoservicio

Supermercado

Hipermercado

Tienda de descuento

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Autoservicio

Supermercado

Hipermercado

Tienda de descuento

Tienda de conveniencia

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Gran almacén

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Gran almacén

Almacén popular

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Gran almacén

Almacén popular

Gran superficie especializada

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

- **Venta mixta:** supone la coexistencia, en un mismo establecimiento, de los dos métodos de venta anteriores (tradicional y autoservicio).

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

- **Venta mixta:** supone la coexistencia, en un mismo establecimiento, de los dos métodos de venta anteriores (tradicional y autoservicio).

Autoservicio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

- **Venta mixta:** supone la coexistencia, en un mismo establecimiento, de los dos métodos de venta anteriores (tradicional y autoservicio).

Autoservicio

Supermercado

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

- **Venta mixta:** supone la coexistencia, en un mismo establecimiento, de los dos métodos de venta anteriores (tradicional y autoservicio).

Autoservicio

Supermercado

Hipermercado

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

- **Venta automática (vending):** venta a través de máquinas expendedoras. Forma de distribución detallista en la cual se pone a disposición del consumidor el producto o servicio para que éste lo adquiera mediante el accionamiento de cualquier tipo de mecanismo y previo pago de su importe.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

1) Con establecimiento

– **Venta automática (vending):** venta a través de máquinas expendedoras. Forma de distribución detallista en la cual se pone a disposición del consumidor el producto o servicio para que éste lo adquiera mediante el accionamiento de cualquier tipo de mecanismo y previo pago de su importe.

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

2) Sin establecimiento

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

2) Sin establecimiento

- **Venta ambulante:** también denominada venta no sedentaria. Se realiza al aire libre y en instalaciones móviles (mercadillos y ferias, venta itinerante y venta callejera individual).

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

2) Sin establecimiento

- **Venta ambulante:** también denominada venta no sedentaria. Se realiza al aire libre y en instalaciones móviles (mercadillos y ferias, venta itinerante y venta callejera individual).

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

2) Sin establecimiento

- **Venta ambulante:** también denominada venta no sedentaria. Se realiza al aire libre y en instalaciones móviles (mercadillos y ferias, venta itinerante y venta callejera individual).

- **Venta domiciliaria:** proponer bienes y servicios a los consumidores finales en sus propios domicilios, en lugares de trabajo o, en general, fuera de los locales habitualmente reservados a la venta.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

2) Sin establecimiento

- **Venta ambulante:** también denominada venta no sedentaria. Se realiza al aire libre y en instalaciones móviles (mercadillos y ferias, venta itinerante y venta callejera individual).

- **Venta domiciliaria:** proponer bienes y servicios a los consumidores finales en sus propios domicilios, en lugares de trabajo o, en general, fuera de los locales habitualmente reservados a la venta.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

2) Sin establecimiento

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

2) Sin establecimiento

- **Marketing directo:** sistema interactivo de marketing que utiliza uno o más medios de comunicación para conseguir una respuesta medible y/o una transacción comercial inmediata en un determinado lugar.

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

2) Sin establecimiento

- **Marketing directo:** sistema interactivo de marketing que utiliza uno o más medios de comunicación para conseguir una respuesta medible y/o una transacción comercial inmediata en un determinado lugar.

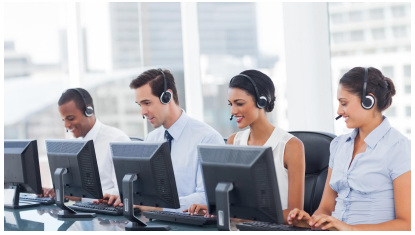
Venta por correo

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

2) Sin establecimiento

- **Marketing directo:** sistema interactivo de marketing que utiliza uno o más medios de comunicación para conseguir una respuesta medible y/o una transacción comercial inmediata en un determinado lugar.



Venta por correo

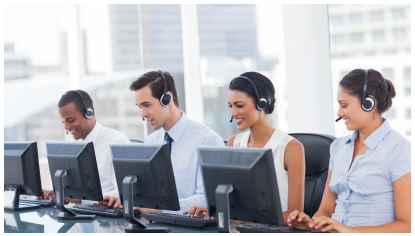
Venta telefónica

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

2) Sin establecimiento

- **Marketing directo:** sistema interactivo de marketing que utiliza uno o más medios de comunicación para conseguir una respuesta medible y/o una transacción comercial inmediata en un determinado lugar.



Venta por correo

Venta telefónica

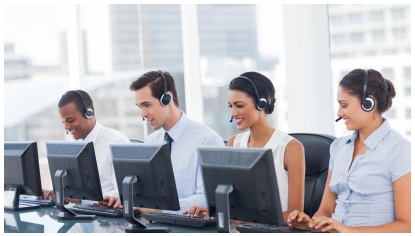
Venta audiovisual

2.b. Clasificación del comercio detallista

Según el MÉTODO DE VENTA

2) Sin establecimiento

- **Marketing directo:** sistema interactivo de marketing que utiliza uno o más medios de comunicación para conseguir una respuesta medible y/o una transacción comercial inmediata en un determinado lugar.



Venta por correo | Venta telefónica | Venta audiovisual | Venta telemática

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio

2.c. Tendencias del comercio detallista

1. Compra y venta.
2. Creación de surtido.
3. Almacenamiento y manipulación de los productos.
4. Transporte.
5. Dirección y asistencia comercial.
6. Financiación.
7. Devoluciones y reparaciones.
8. Asunción de riesgos.
9. Información.

Andrea Pérez Ruiz y Ángel Agudo San Emeterio