

Comercio Integrado

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano
Sep – Dic – 2007

Comercio:



Conjunto de actividades de compra, venta, alquiler y reventa de bienes transformados o sin transformar; se incluyen también todas las prestaciones de servicios por las que se obtienen beneficios.



Comercio integrado:

Agrupación formada por un conjunto de empresas comerciales, tanto mayoristas como minoristas. Se forma por iniciativa de entidades comerciales minoristas de gran potencia económica y por fusión de empresas mayoristas



...

En el comercio integrado aparecen las grandes centrales de compra; organismos comerciales que centralizan el abastecimiento del comercio integrado y de sociedades comerciales



...



Supone la incorporación de las funciones mayoristas y minoristas en una sola organización; dentro del comercio integrado se distinguen dos grandes categorías.



Comercio integrado capitalista:



Agrupar varias formas de comercios como los almacenes de sucursales múltiples, las tiendas de descuentos y las grandes superficies de ventas como el gran almacén, el almacén popular y el hipermercado.

Ofrecen servicios diversos de información y organización de compra-venta al comercio integrado y a grandes almacenes.

Comercio integrado cooperativo



Cooperativas de consumo: son asociaciones de consumidores que se agrupan en régimen cooperativo para fundar uno o varios establecimientos comerciales en los que se puedan adquirir productos de consumo a precios generalmente más reducidos



Cooperativas de empresas y administración:

Son establecimientos que tiene como fin ofrecer un servicio de venta o los miembros de una empresa o de una institución pública conocida como economatos.



Objetivos:



- Obtener productos y servicios a un precio retenido.
- Protección de los intereses económicos de cada uno de los socios.
- Protegen la salud, en el sentido de que se les da a los socios información detallada de los productos que está consumiendo.
- Información mayor acerca de los productos.

Ventajas para el empresario:



- Compran en grandes cantidades y por tanto más barato.
- Igualmente tienen ventajas por coordinar todo el sistema de distribución, facilita y reduce los costos de distribución y marketing.
- Permiten la defensa de los derechos de sus socios de una forma eficaz.
- Venta a gran escala de productos de uso frecuente.

Ventajas para el consumidor:



- Precios bajos.
- Servicios gratuitos.
- Gran variedad de surtido.
- Surtido amplio a un precio relativamente inferior al de los pequeños establecimientos.
- Amplios servicios: tarjetas de crédito, venta a plazos, reparto a domicilio, etc.
- Absoluta garantía de los productos que se venden.

¿Quiénes intervienen en comercio integrado?

- Almacenes
- Tiendas de descuentos
- Cooperativas de consumo
- Hipermercados
- Grandes Almacenes
- Supermercados



Almacenes

Concepto

Es el lugares donde se guardan y conservan diferentes tipos de mercancías con los mínimos riesgos para el producto.



Sirve como centro regulador del flujo de mercancías entre la disponibilidad y la necesidad de fabricantes, comerciantes y consumidores.



Función de los Almacenes

- Mantienen las materias primas a cubierto de incendios, robos y deterioros.
- Permiten a las personas autorizadas el acceso a las materias almacenadas.



...



- Mantienen en constante información al departamento de compras, sobre las existencias reales de materia prima.
- Lleva en forma minuciosa controles sobre las materias primas (entradas y salidas)
- Vigila que no se agoten los materiales (máximos - mínimos).

Funciones de almacenamiento

- Mantenimiento o pertenencia:
- Consolidación
- Carga fraccionada
- Mezcla



Ubicación de los almacenes



La localización de los almacenes debe ser enfocada desde dos puntos de vista:

- Una visión general del mercado para tener geográficamente a un área amplia
- Una visión local del mercado que contemple aspectos particulares de las zonas acotadas en la visión general

Tipos de almacenes



- De productos o mercancías: madera, algodón tabaco y granos.
- De volúmenes grandes: químicos líquidos, aceites y almíbares.
- De temperatura controlada: bienes perecederos.



- De bienes domésticos: guardan y manejar artículos y menaje del hogar
- De mercancía en general: maneja un amplio rango de mercancías
- Minialmacenes

Tiendas de descuento

Tiendas de descuento



Detallista que se especializa en bienes durables y que atrae a los consumidores con precios bajos.

Normalmente estas tiendas operan con precios de poco margen y ofrecen poco servicio al cliente.



El éxito

Las tiendas de descuento siguen una estrategia de liderazgo en costos. Tratan de tener los costos más bajos del sector, y teniendo esto pueden vender muy barato y ser la opción de compras orientadas por el precio.



Las tiendas de descuento por lo general:

- Son establecidas en lugares donde hay un gran número de personas y los terrenos son baratos o la renta baja, para desde ahí empezar ahorrar.
- Cuentan con un estacionamiento lo suficientemente cómodo para los clientes que lleguen a adquirir las mercancías no tengan problemas para estacionar sus vehículos.



Requieren...



- Es necesario que exista un gran piso de ventas, ya que es el medio de obtener utilidades, mientras más artículos se ofrezcan al público, es más probable que se venda más y por tanto obtener mayores utilidades
- El tipo de ventas que realizan son de contado, no existe el crédito, esto se debe a que existe una gran rotación de inventarios y por tanto se necesita dinero para comprar mercancías que es la principal fuente de ingresos.

Se caracterizan por:



Reducir los gastos generales, mantienen bajos los costes relacionados con la decoración, mobiliario, energía eléctrica y otros.

El acumular producto sin colocar en estanterías les ayuda a reducir los costos de mobiliario y colocación del producto, pues el amontonar grandes cantidades de producto les facilita dar una imagen de baratos.

¿Cómo operan?



Proporcionan al cliente carritos para que adquiera su mercancía, ésta se vende como la entregan los fabricantes (sin modificaciones), no se hacen entregas a domicilio, además hay pasillos de revisión que se encuentran a la salida de las tiendas que es donde cobran la mercancía.



Ejemplos

Son la cadena **Dia**, la cadena alemana **Lidl**. Se suelen reconocer porque hay muy pocos empleados, los pobres suelen estar estresados, además cobran las bolsas para llevar la compra.



La evolución...



- En Francia la cantidad de tiendas de descuento de menos de 300 metros se elevó en un 70% entre 1996 y 2003, mientras que el número de hipermercados (más de 2500 mts.) se elevó el 23% y el de supermercados (entre 400 y 2500 mts.) disminuyó el 10%.
- Lidl es el líder en el mercado de descuentos de Francia, con casi 1200 tiendas y 4.1% del mercado de consumidores de productos.



...

Entre 1992 y 2003, el número de tiendas de descuentos en Europa duplicó más de 32,000 generando 110 mil millones en ventas. Desde Portugal hasta Noruega y Polonia, los consumidores abandonan las marcas familiares por réplicas entre 30 y 50% más baratas.

¿Qué ha pasado últimamente?

- Estos comercios se están fortaleciendo debido a la falta de poder adquisitivo de la gente, que está comprando en forma más racional y limitada que antes.
- En los últimos dos años cayeron en picada las ventas de los hipermercados, las tiendas de descuento y los mayoristas **duplicaron sus ventas.**



Un ejemplo de este tipo de tiendas en México es Waldo's Mart.



Waldo's Holdings, LLC (Waldo's)



Opera la primer cadena con reconocimiento nacional del concepto "Todo por un mismo precio" en México. Las tiendas Waldo's ofrecen a los consumidores productos de marca y marca-propia a un gran valor.

Hasta el 30 de Abril de 2006, Waldo's operaba 225 tiendas en México, incluyendo en las principales ciudades ubicadas a lo largo de la frontera México/Estados Unidos.

La aceptación de este tipo de tiendas en nuestro país ha sido inmensa, en un principio varios pensaban que iban a fracasar, pero se percataron de que no sólo en la capital de la República fueron aceptadas, sino que actualmente existen varias en el país.



Cooperativas de consumo



Es una asociación de consumidores que tiene como objeto mejorar los servicios de compra y venta de artículos de primera necesidad, ofreciéndolos a asociaciones y comunidad a precios justos



¿Qué es una cooperativa?



Es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.

Para constituir una cooperativa de consumo bastaría en principio con el aporte periódico de un "capital"

Características



- Esta sociedad necesita forzosamente un número de socios NO MENOR DE 10.
- De capital variable y debe de funcionar sobre principios de igualdad dentro del régimen de obligaciones y derechos de sus miembros.



- No persigue fines lucrativos y busca el mejoramiento social y económico de sus trabajadores.
- La igualdad comienza en la forma de repartir entre los asociados la proporción del tiempo trabajado o bien al monto de las operaciones realizadas
- La sociedad cooperativa está obligada a mejorar en todo los aspectos el nivel de sus trabajadores.

Ejemplos de cooperativas



La Sociedad Cooperativa de Consumo Pemex, S.C.L. es una organización socialmente constituida desde 1943 por trabajadores del régimen de confianza de Petróleos Mexicanos, reunidos en base a intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer las necesidades individuales y colectivas.



Grandes Almacenes





Son establecimientos de grandes dimensiones que ofertan una variedad de productos encaminados a cubrir una amplia gama de necesidades: alimentación, confección, menaje del hogar, decoración, etc.

Características



Ambiente atractivo y por complementarse por otros servicios ofrecidos al cliente como agencias de viajes, cajeros automáticos, estacionamiento gratuito, entre otros.



Grandes almacenes de México

- El Palacio de Hierro
- Liverpool
- Sears


