

LA DISTRIBUCIÓN – UD 4

Otros sistemas de distribución

En los últimos años han ganado peso otras formas de llegar hasta los consumidores. Bastante comunes son:

- **Franquicia.** Una misma marca puede ser distribuida por establecimientos especializados en ella repartidos por todo un país o por varios, pero estos establecimientos no son propiedad de una única empresa, sino que actúan en régimen de franquicia, esto es, son dependientes del propietario del producto y de la marca. Éste es el franquiciador y autoriza la venta de sus productos a una serie de minoristas, los franquiciados, a los cuales instruye sobre la manera de dirigir el negocio. Normalmente, el franquiciado ofrece un local comercial con las características exigidas y se hace cargo de la publicidad local. El franquiciador suministra el producto y realiza la publicidad general. Son ejemplos de este tipo de distribución: Pull & Bear, Mango, Pans & Company, Jump Informática, Fujifilm, Pronovias, etcétera.
- **Teletienda.** Como su nombre indica, la acción publicitaria se realiza a través de la televisión, a menudo en franjas nocturnas de emisión. El pedido suele realizarse por teléfono y el cobro se hace mediante tarjeta de crédito o contra reembolso.

- **Venta por ordenador.** La publicidad se realiza a través de un ordenador personal conectado a Internet y el cobro también se efectúa mediante tarjeta de crédito o contra reembolso.
- **Venta mediante máquinas automáticas.** Las máquinas expendedoras son muy utilizadas para la venta de bebidas refrescantes, el alquiler de películas, etc. Las entradas para algunos espectáculos también se venden a través de cajeros automáticos.



Fig. 4.10. Batería de expendedoras en comedor. La ubicación de estas máquinas no es caprichosa: su coste de mantenimiento es muy elevado de tal forma que es necesario vender un alto número de productos para que compense su instalación.

1.-En función de lo estudiado en clase sobre la distribución de bienes y servicios y después de leer este texto, responde a las siguientes preguntas:

- a) ¿De qué depende que un canal de distribución sea más o menos largo?
- b) ¿Qué ventaja presenta para el minorista el hecho de que el mayorista no le cobre la mercancía hasta que el primero la haya vendido?
- c) Para el franquiciado, ¿cuáles son las ventajas e inconvenientes del sistema de franquicia?
- d) ¿Qué ventajas y desventajas encuentras en la venta por Internet?