

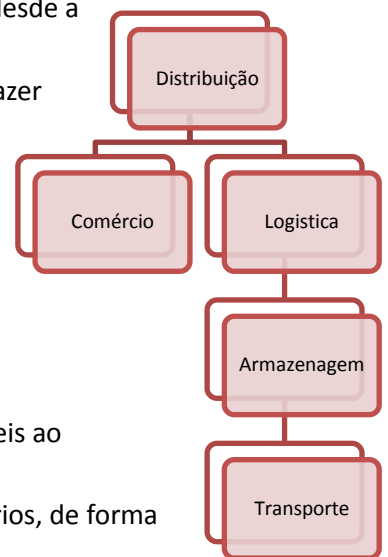
Comércio – noção e tipos

- ➔ Para satisfazer as necessidades, não basta que um bem seja produzido, é necessário que chegue aos consumidores, de forma cómoda e em quantidades certas.
- ➔ Para isso existe um conjunto de actividades que estabelecem ligação entre a produção e o consumo.

Distribuição: É o conjunto de todas as entidades singulares ou colectivas, que, através de múltiplas transacções comerciais e diferentes operações logísticas, que vão desde a fase de produção até á de consumo, colocam os produtos ou prestam-lhes serviços, acrescentando-lhes valor, nas condições mais convenientes a satisfazer as necessidades dos consumidores.

Para que os bens passem da fase de produção até ao seu consumo, é necessário:

- ✓ A compra dos bens aos produtores
- ✓ O seu transporte até aos armazéns
- ✓ A armazenagem dos bens
- ✓ O fraccionamento e a embalagem dos bens, em quantidades acessíveis ao consumidor
- ✓ A comercialização dos bens, ou seja, a sua colocação nos locais próprios, de forma a serem adquiridos pelos consumidores.



(A distribuição acrescenta utilidade aos bens , já que os disponibiliza nas quantidades necessárias ao consumo dos bens, e é fundamental na actividade económica.)



O Comércio: (é uma das actividades que compõe a distribuição correspondendo apenas á fase em que se estabelece a troca de bens)

- ➔ Comércio Grossista – É quando o grossista contacta directamente com o produtor e reúne, por vezes produções que se encontram dispersas.

Ex: Batata, que se encontra dispersa por vários produtores, cabendo ao grossista reunir todas as produções. -> Makro

- ➔ Comércio retalhista – quando o retalhista adquire os produtos junto do grossista, oferecendo-o aos consumidores nos locais e nas quantidades que eles necessitam. O retalhista contacta com o consumidor final.**Ex:** Frescos -> Comércio retalhista.

Circuitos de distribuição: São as etapas percorridas pelos bens ou serviços, através de diversos agentes económicos com diferentes funções, desde o seu lugar de produção até serem colocados á disposição do consumidor. Estes são caracterizados pela sua extensão.

- **Circuito ultra curto**, quando o produtor oferece directamente os seus produtos aos consumidores. É o caso da venda á porta da fábrica, podendo o consumidor final comprar os produtos directamente ao produtor. **Ex:** Vendas ao domicílio, vendas por correspondência, avon, círculo de leitores, tupperware, entre outras.
- **Circuito curto**, quando o numero de intermediários entre o produtor e o consumidor se reduz apenas ao retalhista, assumindo neste caso o produtor em função de grossista.
- **No circuito longo**, quando intervêm dois ou mais intermediários desempenhando diferentes funções que estabeleçam ligações entre o produtor e o consumidor.

Tipos ou formas de comércio:

O comércio retalhista, de forma a obter melhores resultados, organiza-se de várias formas:

- ✓ Comércio independente
- ✓ Comércio integrado
- ✓ Comércio associado

→ **O comércio independente:**

-Constituído na maioria na grande maioria das vezes por empresas familiares, de dimensões relativamente pequenas, onde empregam um reduzido numero de trabalhadores, ou até mesmo nenhum, pois encontram-se a cargo do próprio proprietário e operam normalmente num único ponto de venda.

-Este comércio encontra-se espalhado por centros habitacionais, junto dos consumidores ou em pequenos centros urbanos.

-Encontramos vários exemplos desta forma de comércio nos centros habitacionais, junto dos consumidores, apresentando algum grau de especialização.

- O ponto de venda dedica-se, em geral á comercialização de um tipo de produto.

Ex: Lojas de ferramentas, minimercados, lojas de roupa ou até o caso do comércio ambulante ou itinerante.

→ **Comércio associado:**

O comércio associado compreende empresas que mantêm a sua independência jurídica, associando uma ou mais actividades, de modo a obter vantagens, e a competir com o comércio integrado.

Estas associações de comerciantes, têm como objectivo efectuar compras em conjunto e obter preços mais baixos, devido ao grande volume de compras, que nunca conseguiriam assegurar isoladamente.

Desta forma, podem desenvolver operações promocionais de maior escala, conhecer melhores mercados e gerir mais racionalmente os stocks, o que também isoladamente se tornaria mais difícil.

Ex: Frescos, Grula (Grupo Lisboaeta de abastecimento de produtos alimentares)

- **Comércio integrado (ou organizado):** Este tipo de comércio, devido á sua grande dimensão, reúne as funções grossista e retalhista, explorando cadeias em pontos de

vendas identificados pela mesma insígnia, e, aplicando políticas comuns de gestão. Como os supermercados Pingo Doce A.C. Santos, ou do Orfeu, da vobis, da Worten, entre outros.

Dentro do comércio integrado temos:

- Os grandes armazéns:

- Oferecem no mesmo local diversas categorias de produtos arrumados em secções, funcionando cada secção quase como uma loja especializada.

- Neste tipo de comércio, o consumidor encontra uma grande variedade de produtos no mesmo sítio, como no caso do “el corte inglés”, “printemps” ou “harrods”.

- Os armazéns populares:

- constituem uma versão menos sofisticada dos grandes armazéns, já que se dirigem a clientes com menor poder de compra ou que pretendem gastar menos.

- Apresentam uma variedade reduzida, vendendo em geral em livre serviço para reduzir custos e oferecer preços mais baixos.

Ex: paga pouco, dia, minipreço.

- As grandes superfícies generalistas:

- Lojas de grande dimensão, oferecendo uma grande variedade e diversidade de bens, sobretudo alimentares e de higiene.

(São consideradas grandes superfícies quando a sua área é igual ou superior a 2000 m².)

Ex: Continente, Jumbo, Carrefour.

- As grandes superfícies especializadas:

- São lojas de grande dimensão, dirigidas para uma mesma gama de produtos, bastante especializada. Ex: “Toys ‘R’ Us” brinquedos, Ikea na decoração, Aki de bricolage, entre outros.

- Franchising

Onde empresas que, apesar de serem jurídica e independentes umas das outras, estão ligadas por contrato à empresa mãe – O franqueador – aplicando políticas de gestão comuns.

Ex: Benetton, McDonald’s, entre outros.

Métodos de vendas:

(Para haver comércio, não é necessário existir o conceito físico de ponto de venda à distância, de forma automática, porta a porta, ou pela internet.)

- ➔ Venda à distância: Técnica de venda onde os produtos são apresentados ao consumidor através de meios de comunicação, como a televisão, catálogo, respondendo os consumidores por meios idênticos, quer pelo catálogo, telefonando, envio de cupões pelos correios.
Neste tipo de venda não existe o contacto directo entre o comprador e o vendedor.

- **Venda automática:** Este tipo de venda utiliza equipamentos automáticos instalados em locais públicos e de grande circulação. (estações de comboios, aeroportos, hospitais, escolas, etc...) Neste meio de vendas, podemos comprar desde bilhetes, tabaco, a bebidas, comida. Na grande maioria, a forma de pagamento utilizada é o dinheiro, no entanto, já há também através de cartões de débito ou crédito.
- **Venda directa** – Exige o contacto directo entre o vendedor e o consumidor, no entanto, este contacto não é feito no ponto de venda, mas na casa do cliente ou no emprego, sendo habitualmente designada por venda porta-à-porta.
- **Cibervenda** - Consiste na venda/ aquisição de bens ou serviços através da internet. Pode-se comprar de tudo, desde livros, CDs, bilhetes, roupa, software.

A evolução da moeda.

Moeda – A moeda é um bem de aceitação generalizada que expressa o valor dos bens, funcionando como um intermediário das trocas.

→ **Funções da moeda:**

Unidade de conta ou medida de valor: pois é a moeda que expressa o valor dos bens e dos serviços.

Meio de pagamento – Uma vez, que sendo aceite por todos, permite adquirir os bens e os serviços.

Reserva de valor - Pois é possível guardar a moeda com vista a adquirir bens ou serviços de futuro.

Inicialmente, as trocas assumiram uma forma muito rudimentar, trocando-se um bem directamente por outro bem directamente por outro bem. **Era a troca directa.**



Na prática, este tipo de troca levantava grandes inconvenientes:

-Dupla coincidência de desejos: Para realizar a troca era necessário encontrar alguém que possuísse exactamente o que queria e que quisesse exactamente aquilo que eu tinha. Esta necessidade de dupla coincidência de valores levava, a que por vezes, a troca não se efectuava.

-Atribuição de valor de bens: Uma vês ultrapassado o obstáculo de coincidência de desejos, havia agora a problema na atribuição de valores aos bens.

-Divisibilidade ou fraccionamento dos bens: Se para alguns bens o fraccionamento não constitui um problema, para outros como animais ou até peles, dividi-los tornava-se difícil ou inconveniente.

-Transportar bens – Por vezes, para efectuar um elevado número de trocas, ter-se-ia de transportar um elevado numero de bens que nem sempre eram fácil de transportar.

-Elevado número de transacções – Para que se tivesse o bem desejado, era necessário, por vezes, efectuar trocas intermédias, obrigando á realização de um número de transacções mais ou menos elevado e ao transporte de um considerável número de bens.

A troca directa constituía um entrave ao desenvolvimento das trocas e da economia. Assim, passaram a ser utilizados alguns bens como intermediários na troca, que, sendo aceites por todos os membros da comunidade, permitem dividir a operação da troca em três partes: trocar o bem que possuo por um bem intermediário e posteriormente utiliza-lo para adquirir outros bens.

Tratava-se assim da troca-indirecta, funcionando esse intermediário como moeda, a moeda-mercadoria, que constitui a forma mais rudimentar da moeda.



Inconvenientes da moeda mercadoria:

- ✓ Dado ser um bem útil, era utilizado para fins não monetários
- ✓ Nem sempre era fácil ou conveniente o seu fraccionamento (caso do gado, ou até mesmo peles)
- ✓ O transporte deste tipo de moeda nem sempre era fácil e prático
- ✓ Por vezes era difícil conservá-la no tempo (o vinho azeda, o cereal apodrece...)

Para resolver estes problemas, foi implementada a moeda metálica que apresentava:

- ✓ Facilmente divisível em pequenas partes
- ✓ Grande durabilidade
- ✓ Fácil de transportar
- ✓ Difícil de falsificar, devido ao seu elevado valor mesmo em pequenos pedaços
- ✓ Aceites por todos
- ✓ Baixa procura não monetária
- ✓ Como é metal precioso, é rara e escassa.

A moeda:

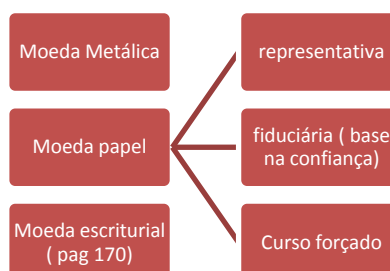
Inicialmente, sendo a moeda ouro e prata, o seu peso correspondia ao seu valor, sendo esta a fase da moeda pesada. Mas aconteciam erros, e a moeda não era prática, sendo então, ela passou a ser contada, assemelhando-se a pequenos discos com determinados pesos para determinar a quantidade de ouro. Moeda contada

Para garantir a sua autenticidade, ela passou a ser cunhada. – Moeda cunhada

Com as longas distâncias a percorrer, os comerciantes passaram a depositar a moeda em bancos, onde recebiam um certificado de depósito, podendo ser levantado noutra cidade, era assim mais seguro e prático. Estes certificados representavam o ouro depositado, sendo eles designados por moeda papel.

Para evitar situações de abuso, o estado passou a intervir, chamando assim toda a exclusividade da emissão de moeda, decretando a obrigatoriedade da aceitação da sua moeda papel, tornando o seu curso forçado, sem que fosse possível convertê-la, tornando-a inconvertível.

A moeda passou assim a circular com base na confiança nas pessoas que nela depositavam, era por isso moeda fiduciária.



Desta forma, a moeda papel transformou-se em papel moeda. Passando agora o estado a poder emitir papel moeda, os bancos continuavam a aceitar os depósitos dos seus clientes, mas agora em notar de banco, dando ordens ao seu banco através de cheques para movimentar dinheiro na sua conta. – Moeda escritural. Mais recentemente, passou também a haver a moeda electrónica, como a moeda que utilizamos para efectuar pagamentos nos terminais que se encontram nos estabelecimentos de comércio.

Formas	Espécies	Características
Moeda mercadoria	Cereais, cabeças de gado, peles de animais, escravos	Associação entre o valor de uso de um bem e o seu emprego como moeda.
Moeda metálica	Moeda principal – (antes) Moeda trocos ou divisionária	Valor nominal = valor metálico Valor nominal >valor metálico
Moeda Papel	Moeda representativa Moeda fiduciária Papel moeda	Notas convertíveis = reserva equivalente Notas inconvertíveis >reserva Notas inconvertíveis >Reserva
Moeda escritural		

Desmaterialização da moeda

A moeda, ao longo dos tempos foi perdendo a sua convertibilidade, passando a circular por força de disposições legais, sob a forma de pedaços de papel impressos com um valor inscrito superior ao material em que é feita, mostra bem o processo de desmaterialização da moeda por que foi passando. Este processo foi também acentuado pela moeda escritural, da moeda electrónica.

Formas actuais de moeda:

- ✓ Divisionária ou de trocos, constituída pela moeda metálica, utilizada sobretudo nos pagamentos de baixo valor.
- ✓ Papel moeda, notas de banco, utilizadas principalmente para pagamentos de valor mais elevado.
- ✓ Moeda escritural, constituída por depósitos previamente efectuados nos bancos e que pode ser movimentada, através de cheque, cartões de débito e de crédito.

A nova moeda portuguesa – o euro

O euro entrou em circulação no dia 1 de Janeiro de 2002, substituindo assim as moedas nacionais que circularam até essa data em cada um dos países que constituíam a zona euro.

Zona euro – É o espaço comum europeu onde circula a mesma moeda. – o euro

Na primeira fase, em 1999, foram onze os países fundadores do euro. Um ano mais tarde juntou se a Grécia, passando assim a zona Euro a ser composta por mais um país, a Grécia. Em 2007, foi a Eslovénia que entrou para a zona euro. Desta forma, a zona euro em 2008, era composta por:

Portugal, Espanha, França, Alemanha, Áustria, Itália, Finlândia, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Irlanda, Grécia, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta.

Para fazerem parte da zona euro, os países têm de cumprir um conjunto de critérios, estabelecidos no tratado de Maastricht – os critérios de convergência nominais.

Assim, na união europeia circulam diversas moedas, nomeadamente o euro, na Z.E. e as moedas nacionais nos restantes países que não aderiram.

Vantagens e desafios da adopção do euro.

A introdução de uma moeda comum na união europeia, não pode ser apenas vista como mais uma moeda, pois a sua adopção causa um conjunto de impactos a vários níveis sociais.

- ✓ Para os cidadãos
- ✓ Para as empresas
- ✓ Para a economia europeia

Em todo o período de preparação da sua entrada em vigor, os países candidatos tiveram de organizar as suas economias de forma a cumprir os critérios de convergência nominais o que representou também um desafio. A redução das tensões inflacionistas e o equilíbrio das finanças públicas contribuíram para a redução das taxas de juro, o que teve efeito positivo na actividade económica e no consumo.

Vantagens para os cidadãos:

- ✓ Permite aos cidadãos da zona euro compararem mais facilmente os preços, pois estão marcados na mesma moeda, estimulando assim a concorrência.
- ✓ Reduz custos nas deslocações a países da zona euro, pois foram eliminadas as comissões e taxas de cambio
- ✓ Ao criar uma economia mais estável e não inflacionista, garantirá uma maior estabilidade do poder de compra dos europeus.
- ✓ O euro, sendo uma moeda estável, permite taxas de juro mais baixas e o recurso mais barato ao crédito.
- ✓ Também ao criar uma economia mais estável estimulará o crescimento económico, sendo um factor positivo para a criação de emprego.

Vantagens para as empresas:

- ✓ O euro elimina os custos das transacções dentro da zona euro.
- ✓ A redução de riscos cambiais e os custos das operações financeiras tende a baixar os preços.
- ✓ O euro, permitindo a manutenção de taxas de juro baixas, constitui um incentivo ao investimento, estimulando o crescimento das empresas e do emprego.
- ✓ O euro permite diminuir os riscos dos negócios com empresas fora da união europeia, pois é uma moeda com visibilidade internacional
- ✓ É mais fácil a comparação dos resultados obtidos pelas empresas da zona euro, pois é feita na mesma moeda.
- ✓ O euro cria uma zona de comércio mais alargada e mais homogénia.

Vantagens para a economia europeia:

- ✓ O euro torna mais visível a moeda de pequenos países.
- ✓ O euro torna a economia de cada país da zona euro mais estável, facilitando o crescimento económico
- ✓ O euro permite uma estabilidade monetária duradoura
- ✓ O euro reduz as taxas de juro, estimulando o investimento e o emprego
- ✓ O euro reforça o peso político e económico da Europa face aos seus parceiros internacionais
- ✓ O euro aprofunda o processo de integração europeu criando um espaço económico mais coeso.

Desafios que se colocam ao euro

A Introdução do euro traz um vasto leque de vantagens para as empresas, não será, no entanto, isenta de desafios. Ao permitir a conquista de novos mercados, não nos podemos esquecer de que outras empresas estrangeiras se implantarão também no nosso mercado, o que fará aumentar a concorrência e exigir das empresas um maior esforço de competitividade e o conhecimento mais profundo da sua posição no mercado. Este reforço da competitividade das empresas poderá levá-las ao estabelecimento de fusões ou ao estabelecimento de joint-ventures (fusões de mercados) para facilitar o acesso aos mercados.

Com o alargamento dos mercados as empresas terão de ponderar um conjunto de questões como:

- a adaptação dos seus produtos ou serviços a um perfil de consumidor diferente;
- a capacidade da sua empresa em responder a este crescimento;
- ponderar os canais de distribuição e toda a estratégia de marketing;
- ponderar os novos sistemas de encomendas e de pagamentos.

Se o euro traz várias vantagens para as economias europeias, levanta também algumas desvantagens. De facto, para cumprirem os critérios de convergência nominais, os países tiveram de adoptar políticas económicas mais restritivas, o que veio originar parte do desemprego verificado actualmente. Também o controlo do Orçamento do Estado poderá levar a uma menor intervenção do Estado, principalmente na área social, e pôr em perigo o «Estado Providência».

O Preço de um Bem

Noção:

O preço de um Bem é a quantidade de moeda que é necessário despende para o obter.

Valor de Uso:

O Valor de uso é uma avaliação subjectiva da satisfação que, directamente ou indirectamente, a posse e utilização de um bem proporciona, num determinado momento ou contexto social.

Valor de Troca:

O Valor de Troca exprime-se por uma relação de troca que, relativamente a cada bem,

expressa a quantidade de outros bens que lhe são equivalentes.

Obs: Habitualmente esta comparação é feita através da moeda, coincidindo assim o valor de troca de um bem com o seu preço.

Para haver a **Formação de um Preço de um Bem** é necessário um conjunto de factores, que são:

- **os custos de produção:** estão envolvidos na produção do bem, quer seja os custos fixos, quer os custos variáveis;

- **o custo do factor trabalho**, que conseqüentemente se reflecte nos custos de produção do bem;

- **o preço dos outros bens** possam ser substituíveis;

- **a imagem de marca do bem**, pois a empresa poderá pretender afirmar-se no mercado através de uma estratégia de preços mais elevados, de forma a criar uma imagem de prestígio;

- **a intervenção do Estado**,

-> através da aplicação de impostos indirectos, fazendo aumentar o preço do bem,

-> através da concessão de subsídios, provocando uma redução do seu preço.

- **o número de compradores e de vendedores existentes.**

Obs: Se uma empresa opera sozinha no mercado, naturalmente terá maior possibilidade de fixar o preço do que aquela que opera num mercado em que existem muitas mais, podendo o comprador escolher aquela que oferece um preço mais baixo.

(inflação) – é a subida generalizada e sustentada do nível médio do preço dos bens e dos serviços.

Tipos de Inflação:

A intensidade com que os preços sobem não é sempre a mesma, havendo períodos em que a inflação é praticamente imperceptível e outros em que atinge valores incalculáveis. Assim, é habitual distinguirem-se três tipos de inflação:

- **Moderada**, quando os preços sofrem lentamente, apresentando taxas anuais de um só dígito (inferior 10%);

- Galopante, quando os preços começam a subir de forma mais acelerada, a taxas de dois ou três dígitos. Os impactos desta subida são tão mais graves quanto os valores que atinge, pois é diferente estarmos em presença de uma taxa de 11% e de 300%;

- **Hiperinflação**, quando os preços sobem descontroladamente, atingindo valores muito elevados, da ordem dos quatro ou mais dígitos.

Inflação e valor da moeda

Naturalmente, a inflação provoca efeitos na economia, nomeadamente sobre o valor da moeda. Sendo o preço a quantidade de moeda que temos de despendar para adquirir um bem, se o preço desse bem aumenta, isso significa que terei de dar uma maior quantidade de moeda para o obter. O mesmo é dizer que o valor da moeda se depreciou, pois aquela quantidade de moeda já não é suficiente para adquirir o bem.

Causas da Inflação:

-Excesso de moeda em circulação:

+ O aumento da moeda em circulação sem o correspondente aumento de bens e serviços acarreta um excesso de procura de bens e serviços, face à respectiva oferta por parte dos produtores, originando a respectiva subida do preço.

-Aumento dos custos de produção

+ Provocado quer pelo aumento dos salários com o correspondente aumento da produtividade dos mesmos quer pelo aumento do preço das matérias-primas e essenciais ao processo produtivo, acaba por se estender à generalidade dos bens e serviços (aumento dos preços do petróleo).

Expectativas dos agentes económicos

A criação de um clima inflacionista, contribui frequentemente para o agravamento do próprio processo inflacionário, porque leva os agentes económicos a tentarem antecipar os aumentos de preços, antecipando consumos(no caso dos consumidores) ou açambarcando produtos, à espera que o seu preço aumente(no caso dos produtores).

Consequências da inflação

- Depreciação do valor da moeda. O aumento dos preços faz com que o consumidor compre com o mesmo dinheiro, cada vez menos produtos.

- Entesouramento de ouro e de moeda estrangeira que não se desvaloriza em consequência da quebra de confiança da moeda nacional.

Nota: Em momentos de elevadas taxas de inflação, as pessoas preferem ter as poupanças em ouro de que na moeda do país que está a desvalorizar

- Deterioração(agravamento) das condições de vida dos cidadãos, em geral, e daqueles que auferem(recebem) rendimentos fixos em particular.

Ex: Indivíduos que vivem de:

- Juros de capitais depositados
- Rendas
- Pensões de reforma
- Subsídios de desemprego