

LE IMPRESE MERCANTILI ALL'INGROSSO

Sono definite imprese mercantili all'ingrosso quelle imprese che acquistano notevoli quantità di merci direttamente dai produttori o da altri grossisti col fine di rivenderle ad altri commercianti o ad aziende di produzione.

Distinguiamo:

- Imprese grossiste che fungono da intermediarie tra le fonti della produzione originaria e le imprese industriali trasformatrici;
- Imprese grossiste che esercitano nei mercati di consumo inserendosi tra le imprese industriali e le imprese mercantili al dettaglio.

Le imprese mercantili all'ingrosso si caratterizzano:

- per la grossa mole di merci scambiate e per l'attività che svolgono, portando notevoli vantaggi sia alle aziende al dettaglio che alle produttrici.
- Per il fatto che in questo tipo di impresa non si hanno rapporti diretti con i consumatori finali.
- Per il ruolo di rilievo che ricoprono negli scambi internazionali; Il personale addetto compie operazioni di compravendita anche con l'estero mediante l'importazione e l'esportazione della merce.

Negli ultimi tempi la figura del grossista ha incontrato grossi difficoltà dovute alla nascita delle strutture del grande dettaglio che hanno concesso a imprese produttrici e dettaglianti di avere delle relazioni dirette. Detto ciò le imprese all'ingrosso per rilanciare la propria attività e migliorarla si sono innovate con le forme di associazionismo e le nuove e moderne forme di vendita.

Tra le nuove tecniche abbiamo:

Il cash and curry (paga e porta via) che è una sorta di supermercato per i dettaglianti. E' una forma di vendita tra grossisti e soggetti autorizzati all'acquisto di prodotti all'ingrosso.

Caratteristiche:

- Esistenza di un'impresa commerciale all'ingrosso;
- Magazzino che accoglie i clienti organizzato nella forma self-service;
- Prelevamento diretto della merce dal cliente;
- Pagamento in contanti e trasporto a spese del cliente;

Vantaggi:

- Il cliente si ritrova davanti un'ampia scelta della merce e la acquista a prezzi più bassi;
- Il grossista affronta costi inferiori rispetto agli altri sistemi di vendita, non risponde infatti degli oneri e dei rischi che derivano dal trasporto.

I gros-market, che sono simili al cash and curry tranne per il fatto che le ordinazioni devono essere effettuate mediante supporti magnetici e le merci prelevate dal magazzino sono consegnate al cliente direttamente all'uscita.