

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO FÍSICA

Disciplina: Administração da
Produção e Logística
Prof. Dr. Givaldo Bezerra da Hora



**INSTITUTO
FEDERAL**
Santa Catarina

ROTEIRO

- Conceito de Canais de Distribuição Física;
- Estrutura dos Canais de Distribuição; e
- Desafios na Gestão dos Canais de Distribuição.

1. CONCEITO DE CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO FÍSICA

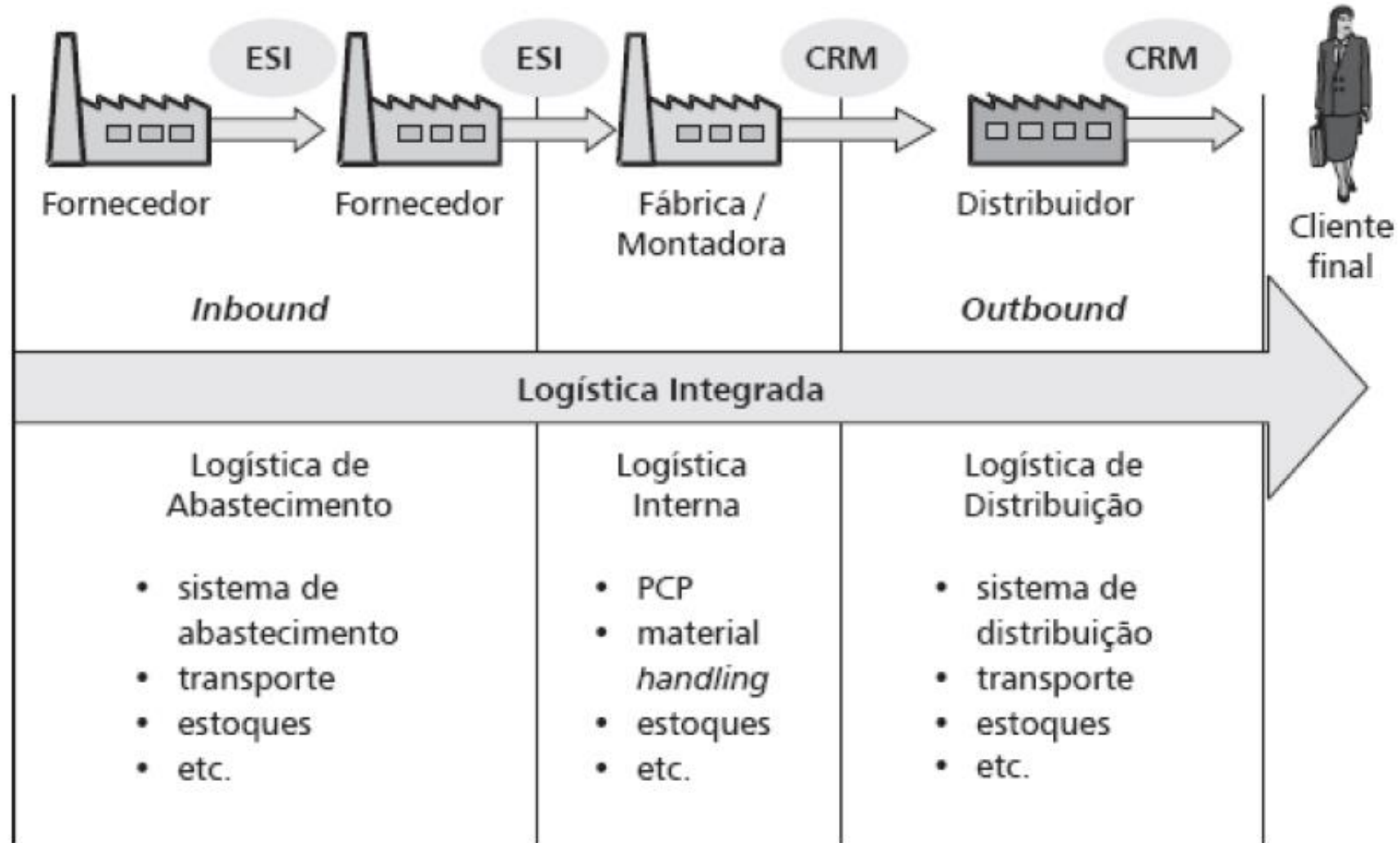
- Um canal de distribuição pode ser definido como **uma rede de organizações** que, em combinação, desempenham todas as funções exigidas para **conectar as empresas fabricantes aos seus clientes finais** (BOWERSOX; CLOSS; COOPER, 2014).

2. LOGÍSTICA X MARKETING



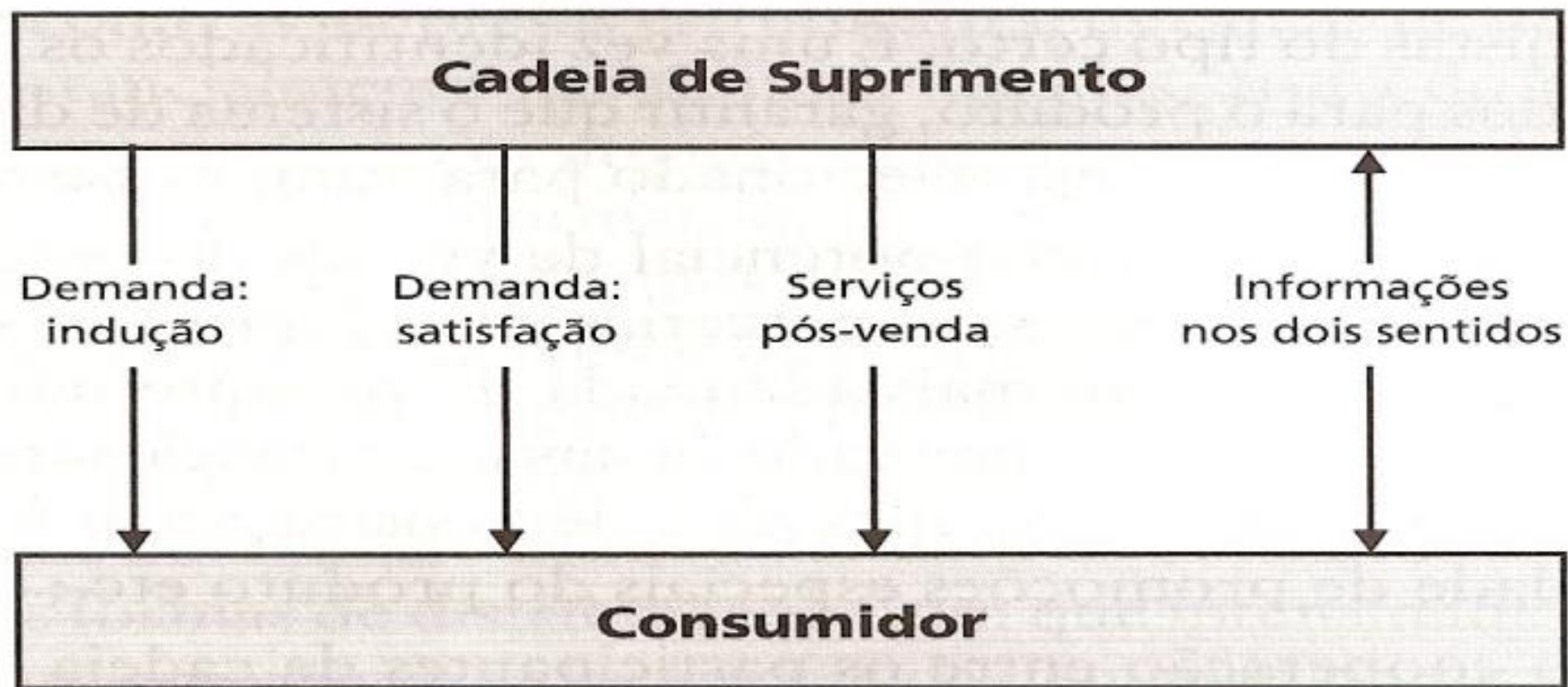
- Na prática, a distribuição de produtos é analisada sob diferente perspectiva funcional pelos técnicos da Logística, de um lado, e pelo pessoal de marketing e vendas, de outro.

Supply Chain Management

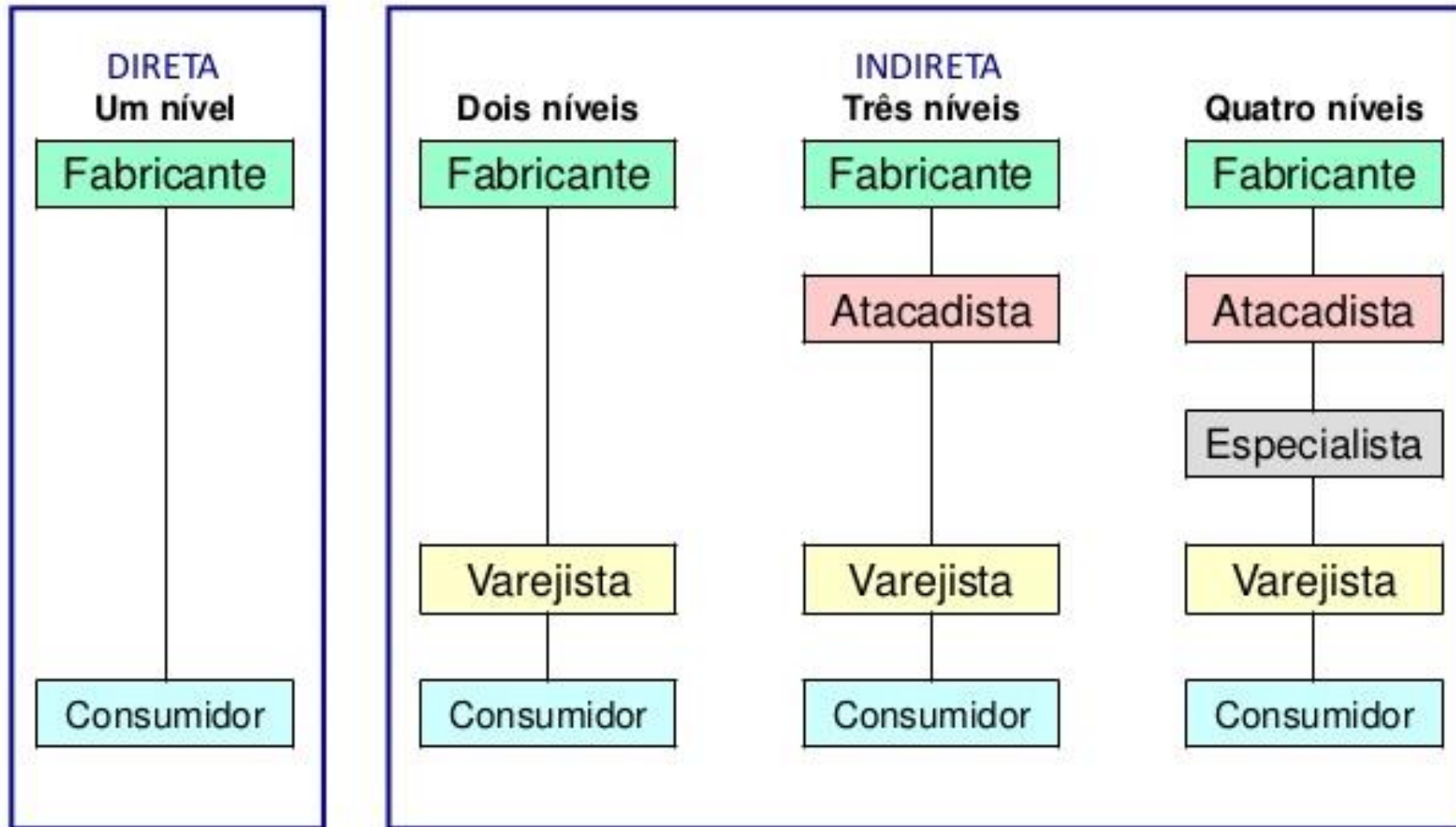


3. FUNÇÕES DOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

- Os canais de distribuição desempenham quatro funções básicas:



4. NÍVEIS DOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO



5. TIPOS DE CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

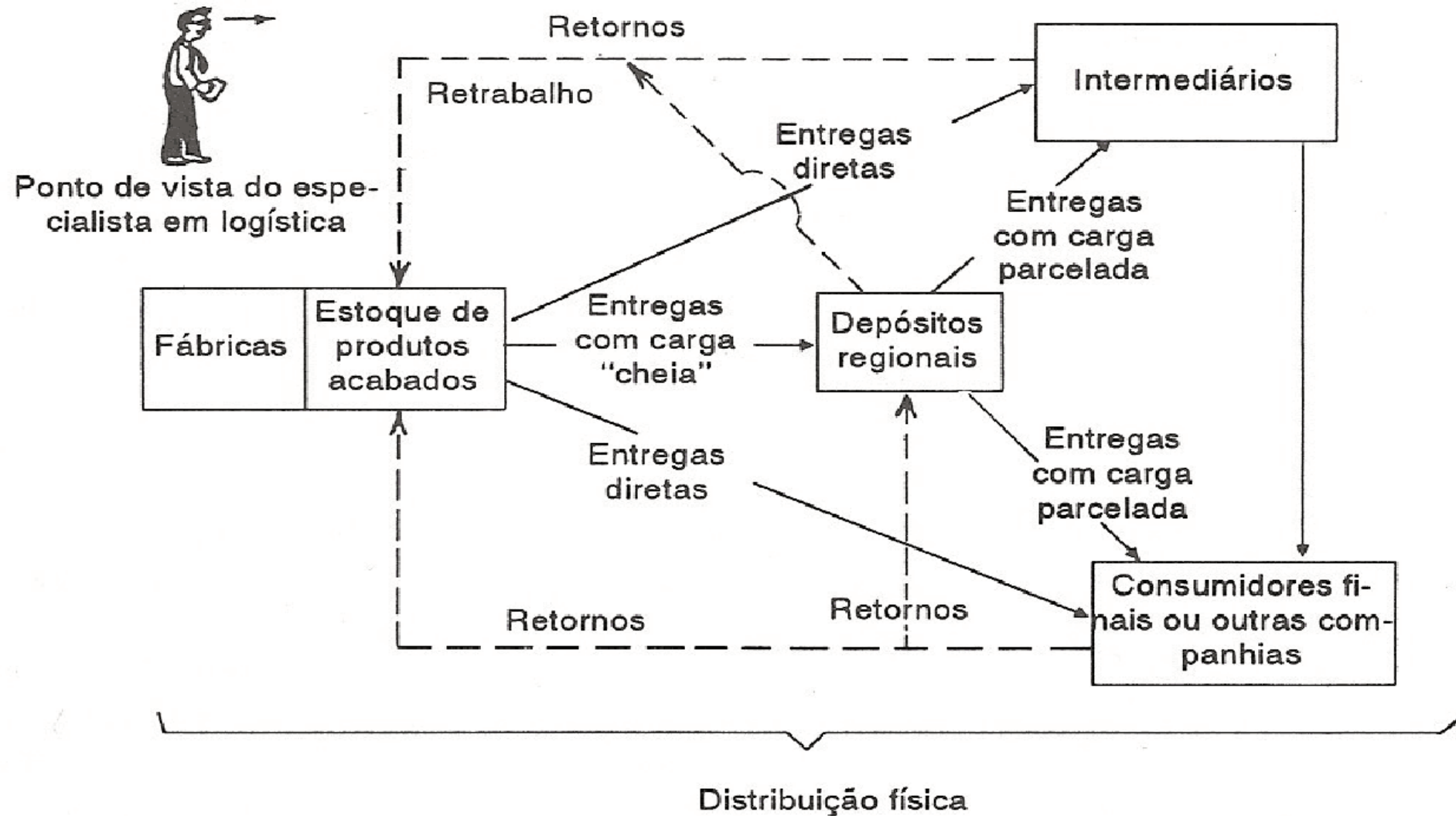
- **CANAL VERTICAL:** A responsabilidade é transferida de um segmento da cadeia para o segmento seguinte. Não é possível que um segmento “corte caminho” e chegue direto ao produtor.



5. TIPOS DE CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

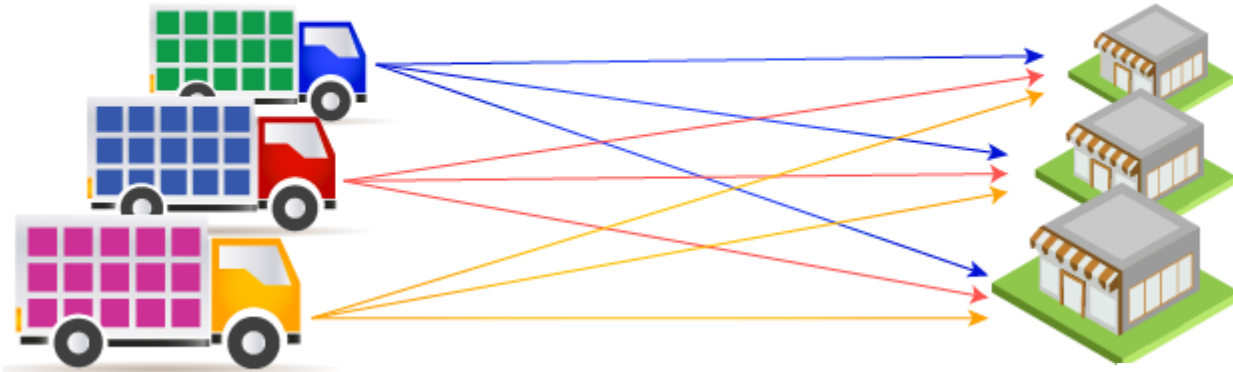
- **CANAL MÚLTIPLO:** Algumas empresas optam por utilizar mais de um canal de distribuição, melhorando assim sua competitividade, porém essa escolha é prejudicial a medida em que os preços praticados não podem ser controlados e somente alguns canais podem dar especificações técnicas sobre o produto.

CANAL MÚLTIPLO

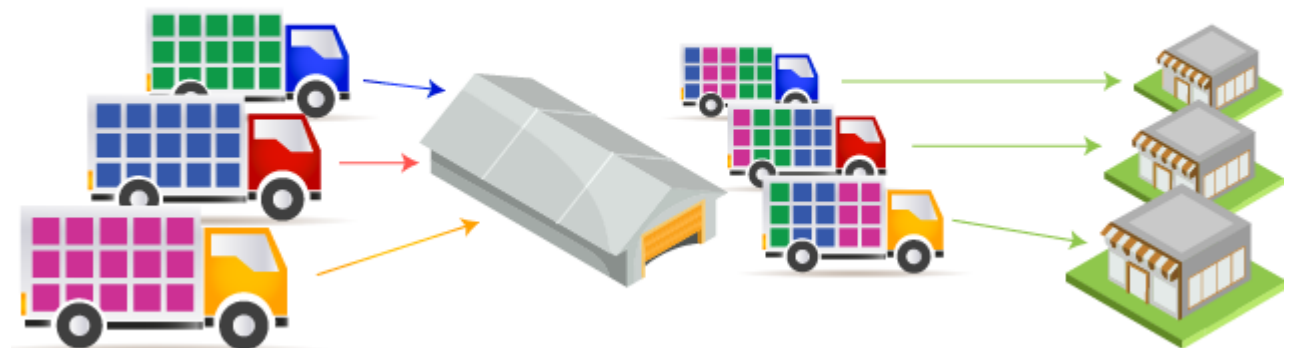


VOCÊ SABE O QUE É CROSS DOCKING?

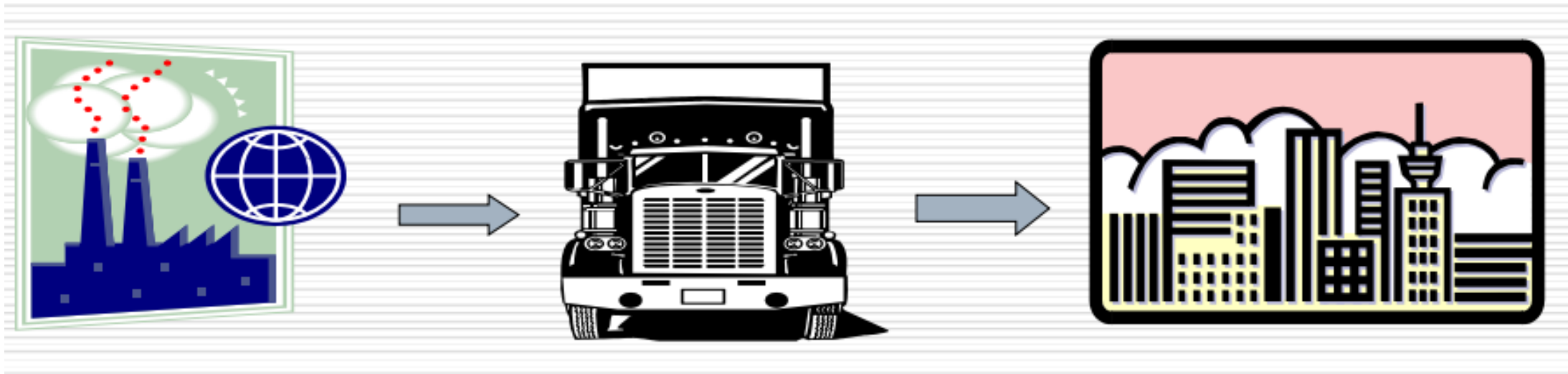
SEM CROSS DOCKING



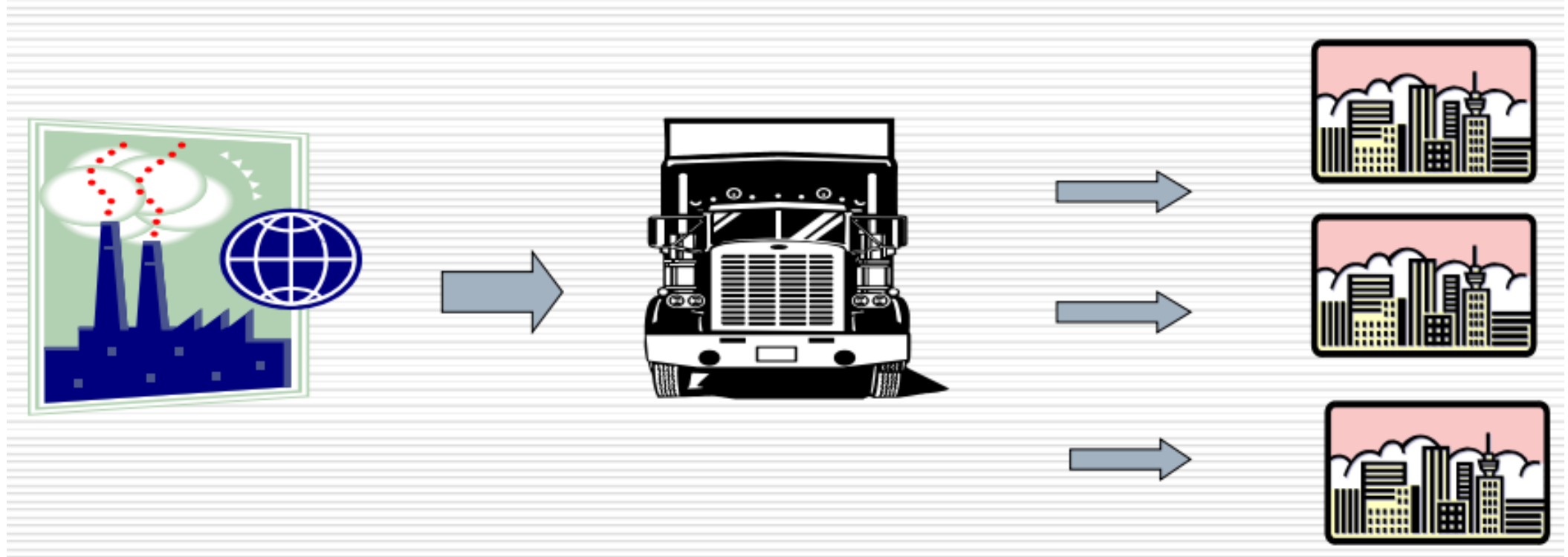
COM CROSS DOCKING



6. DISTRIBUIÇÃO “UM PARA UM”



7. DISTRIBUIÇÃO “UM PARA MUITOS”



6. ENCURTAMENTO DOS CANAIS

CADEIAS CURTAS DE PRODUTOS ORGÂNICOS

VENDA DIRETA
(Relação direta
entre produtor
e consumidor)

NA PROPRIEDADE

—

**FORA DA
PROPRIEDADE**

(Feiras agroecológicas ou direto
do produtor, por exemplo)

VENDA INDIRETA
(Intervenção de um único inter-
mediário entre produ-
tor e consumidor)

Lojas especializadas independentes,
pequenos mercados de produtos
naturais (orgânicos e convencionais),
vendas pela Internet

6. ENCURTAMENTO DOS CANAIS



ESTUDO DE CASO

Qual deve ser o tamanho do tubarão para o tanque de peixes?

