

# Técnico em Administração

**Administração da Produção e Logística**

**Conteúdo: Canais de Distribuição Física**

**Professor: Dr. Givaldo Bezerra da Hora**



**INSTITUTO FEDERAL**  
Santa Catarina  
Câmpus Gaspar

# 1

## Canais de Distribuição Física



Fonte: PEXELS, 2020.

Obter conhecimento sobre gestão dos **canais de distribuição física** de produtos é, sem dúvida, um dos fatores essenciais na atuação de um gestor responsável pela estrutura e funcionamento da **cadeia de suprimentos** de uma determinada organização. Mas, do que se trata esse conceito?

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). Isto é, refere-se a uma estrutura mercadológica composta por diversos elos que possibilitam a distribuição/entrega de um produto/bem até o seu consumidor final. Assim, podemos dizer que um canal de distribuição envolve os seguintes participantes:

- **Fabricantes:** responsáveis pela produção dos produtos acabados;
- **Atacadistas:** atuam como intermediários para que os fabricantes, possam alcançar mercados em que há menor acesso para distribuição;
- **Distribuidores:** representam os fabricantes nos diversos mercados para a distribuição dos produtos;

- **Varejistas:** revendem os produtos da cadeia de distribuição: (lojistas); e
- **Assistência técnica:** presta serviço de pós-venda.

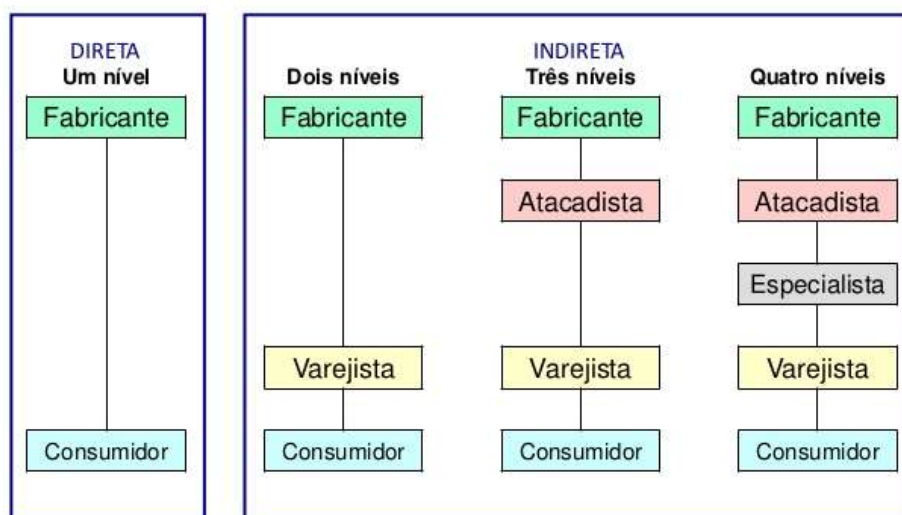
Diante desse tipo de estruturação, Caxito (2019) evidencia que é possível fazer os seguintes questionamentos:

- ✓ Por que existem intermediários na comercialização de produtos?
- ✓ Por que os grandes varejistas, por exemplo, não fabricam os produtos que comercializam?
- ✓ Por que a manufatura (fábrica) não se encarrega de vender seus próprios produtos?

Para Caxito (2019), a resposta para essas questões envolve a **eficiência do sistema**. Em diversas situações uma **estrutura coletiva** dos canais de distribuição garante a **rápida disponibilidade dos produtos**, em especial nos segmentos de mercados identificados como complexos e/ou prioritários. Ou seja, intensifica ao máximo o potencial de venda do produto. No Fluxograma 01 é possível observar os vários níveis das estruturas dos canais de distribuição.

**Fluxograma 01:** Níveis dos Canais de Distribuição

## Canais de distribuição



Fonte: PROFLOGÍSTICA, 2016.

De acordo com Caxito (2019), para realizar a distribuição física, é importante estabelecer atributos do processo, ou seja, quais são as características a serem consideradas para o seu sucesso operacional, que podem ser identificadas como:

- Tipo de distribuição a ser adotada de acordo com o canal de distribuição escolhido;
- Modos de transporte a serem utilizados: rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e dutoviário;
- Tipos de veículos de cada categoria;
- Utilização de *transit points*, centros de distribuição, armazéns;
- Distância do mercado;
- Características da carga: perecibilidade, fragilidade, periculosidade;
- Risco da operação; e
- Tempo de atendimento entre o pedido e entrega (*lead time*).



## **Saiba mais (Canais de distribuição e abastecimento dos mercados )**

<https://www.youtube.com/watch?v=I4ow9uNXv7Y>

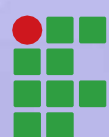


## Referências

BOWERSOX, D.; CLOSS, D.; COOPER, Gestão Logística da Cadeia de Suprimentos. 4 ed. Porto Alegre: 2014

CAXITO, F. **Logística**: um enfoque prático. 3 ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

PROFLOGÍSTICA. Canais de Distribuição. 2016. Disponível em:<  
<http://proflogistica.blogspot.com/2016/04/canais-de-distribuicao.html>>. Acesso em: ago. 2020.



**INSTITUTO FEDERAL**  
Santa Catarina  
Câmpus Gaspar