

AL POR MAYOR Y AL POR MENOR

Dentro de la clasificación del comercio es fundamental distinguir también entre el comercio al por mayor y el comercio al por menor, dos modalidades que difieren principalmente en el volumen de las transacciones y en el tipo de cliente al que se dirigen. Esta diferenciación es esencial para comprender las distintas etapas en la cadena comercial y cómo cada una impacta en la economía y en la organización empresarial.

El **comercio al por mayor** se refiere a la actividad comercial que consiste en la compra y venta de grandes cantidades de bienes, generalmente dirigidos a minoristas, distribuidores o empresas, y no al consumidor final. Según Álvaro Pérez (2021), este tipo de comercio funciona como intermediario en la cadena de suministro, facilitando la distribución masiva de productos. Desde el punto de vista normativo en México, el comercio al por mayor está regulado por el Código de Comercio, que establece las bases para los actos mercantiles, incluyendo la compraventa y los contratos comerciales a gran escala. En la práctica, se observa en empresas que compran productos en grandes volúmenes para luego distribuirlos a tiendas minoristas, supermercados o incluso clientes industriales, siendo crucial para la eficiencia y reducción de costos en el abastecimiento.

Por otro lado, el **comercio al por menor** implica la venta directa de bienes y servicios al consumidor final, generalmente en cantidades pequeñas o unidades individuales. Según Ana María López (2020), esta modalidad se caracteriza por la cercanía con el cliente y la diversidad de productos ofrecidos, adaptándose a las necesidades y demandas del mercado local. Legalmente, también se encuentra regulado por el Código de Comercio y normativas fiscales que regulan la actividad comercial, los contratos y la protección al consumidor en México. En la realidad, el comercio al por menor se manifiesta en establecimientos como tiendas de conveniencia, supermercados, comercios locales y cadenas minoristas, siendo fundamental para satisfacer la demanda cotidiana y dinamizar la economía local.

AL POR MAYOR Y AL POR MENOR

Comprender la distinción entre comercio al por mayor y al por menor es indispensable para los estudiantes y profesionales de negocios internacionales, pues permite identificar las diferentes dinámicas, estrategias comerciales y normativas aplicables en cada etapa de la distribución de productos, facilitando así una gestión eficaz y adaptada a los distintos mercados (Pérez, 2021; López, 2020).

Referencias:

Pérez, A. (2021). Teoría del comercio. México. Universidad Nacional Autónoma de México.

López, A. M. (2020). Comercio y derecho mercantil. México. Editorial Legal.

Código de Comercio de México. Última Reforma DOF 28-03-2018.