

Librería  
**Bonilla y Asociados**  
desde 1950



**Título:** Distribución Comercial

**Autor:** Díez de Castro, Enrique

**Precio:** \$470.00

**Editorial:**

**Año:** 2004

**Tema:**

**Edición:** 3ª

**Sinopsis**

**ISBN:** 9788448140748

El objetivo genérico del libro Distribución Comercial es ofrecer al lector los conocimientos necesarios para comprender el papel esencial que desarrollan las empresas de distribución en el sistema económico, permitiendo el encuentro entre dos polos extremos: producción y consumo. Los fines más concretos o específicos son: · Explicar el destacado papel que desempeña la distribución comercial en cualquier sistema económico. · Conocer los objetivos que pueden perseguir las empresas distribuidoras · Comprender los diferentes tipos de estrategias que pueden adoptar las empresas distribuidoras. · Analizar la aplicabilidad de distintas herramientas que pueden emplearse en el contexto de la distribución comercial. · Estudiar las diferentes formas y formatos de comercio que pueden formar parte de un sistema comercial. · Describir la situación actual y futuras tendencias de la distribución con especial referencia a los fenómenos de concentración e internacionalización de la distribución comercial. · Fomentar la capacidad analítica del lector a través del desarrollo y discusión de diferentes casos y cuestiones prácticas.