

## VOCABULARIO SECTOR TERCIARIO

**ECONOMÍA SUMERXIDA ou “MERGULLADA”:** actividade económica ilegal non suxeita a control fiscal e que se aproveita de situacións con altos índices de desemprego. Busca non pagar impostos nin cuotas de seguridade social e ofrece salarios baixos. Permite a subsistencia marxinal dun sector máis ou menos amplo da poboación que non recibe as contrapartidas sociais legalmente recoñecidas.

**AUTARQUÍA:** política dos países que tenden voluntariamente á autosuficiencia económica por medio dos recursos nacionais, potenciando a propia produción e restrinxindo as importacións ó máximo.

**PRODUCTO INTERIOR BRUTO ou P.I.B.:** é igual ó Produto Nacional Bruto ( suma do valor total de todos os bens e servicios finais producidos durante un ano nun Estado) sumándolle o produto de factores productivos estranxeiros radicados no Estado e restándolle o produto de factores productivos nacionais radicados no estranxeiro. Polo tanto é o volume total da produción dun país cuantificado en diñeiro.

**OFERTA:** cantidade dun ben ou dun servicio que se ofrece á venda cun prezo estipulado.

**DEMANDA:** intención dunha colectividade de solicitar ou mercar un servicio ou ben en cantidades determinadas segundo o seu prezo e rendas.

**IMPORTACIÓN:** entrada de mercadorías nun país, procedentes do exterior. Xunto coas exportacións forma a balanza comercial dun país, onde se pon de manifesto o grao de dependencia que este presenta con respecto ó exterior. Polo tanto é a compra de mercadorías e servicios a outro país ou países. Contabilízase no Balance de Pagos.

**EXPORTACIÓN:** conxunto de mercadorías que envía un país a outro no marco dunha transacción comercial. Estimula a produción xa que se expande o mercado, polo que é unha fonte de divisas importante.// “exportación invisible”, aplícase ó cobro de servicios de banca, seguros, turismo,... e no caso galego sobre todo á recepción de parte dos salarios dos emigrantes. Polo tanto é a venda ó estranxeiro de produtos ou servicios nacionais. Todo isto contabilízase no Balance de Pagos e supón entrada de divisas.

**ARANCEL:** tarifa oficial establecida como dereito de alfándega que grava as mercadorías importadas. É un sistema empregado co fin de protexer a produción nacional fronte á competencia da produción exterior. Hoxe existen acordos entre distintos países consistentes na redución ou supresión dos aranceis.

**BALANZA COMERCIAL:** diferenza entre o valor dos bens exportados e importados por un país nun determinado período de tempo. A miúdo atópase desequilibrado e califícase de favorable ou desfavorable segundo ofrezca un exceso ou defecto de exportacións. Contabilízase no Balance de Pagos.

**BALANZA DE PAGOS:** é o resumo contable que rexistra os intercambios realizados por un país co resto do mundo, nun ano. (Ver o comercio exterior).

**INFLACIÓN:** importante alteración no nivel xeral de prezos a causa dunha distorsión entre o diñeiro circulante e a circulación xeral de bens. A oferta non pode satisfacer a demanda global cos prezos existentes, normalmente maniféstase cunha alza de prezos que reflicte unha depreciación de feito da moeda.

**DÉFICIT COMERCIAL:** é o maior peso na economía española das importacións sobre as exportacións. Se no pasado España exportaba produtos derivados da agricultura especialmente e importaba tecnoloxía industrial, o déficit comercial era evidente debido ó maior prezo da tecnoloxía. Pero dende a entrada de España na U.E. as exportacións e importacións están máis diversificadas, polo que pasamos dunha situación de claro déficit, a outra de maior equilibrio dentro do déficit.

**TRANSNACIONAL:** empresa ou Estado que supera as súas fronteiras estendendo as súas actividades a outros países. As empresas multinacionais responden a esta realidade do sistema capitalista.

**MONOPOLIO:** situación de competencia imperfecta na que unha unidade económica de gran escala controla un aspecto do mercado fixando unilateralmente os prezos. Pode ser un monopolio de oferta (o máis frecuente) cando só existe un vendedor, ou un monopolio de demanda, cando só existe un comprador. Este dominio do mercado tende a elevar os prezos e a restrinxir a produción, obtendo cuantiosos beneficios. Todo isto conduce a que moitos estados tenten controlalos por medio de leis antimonopolísticas.

**TURISMO:** sector esencial para a economía española xa que os ingresos por turismo financiaron unha parte importante da industrialización e o desenvolvemento do país. O éxito do turismo baséase en que o territorio español reúne excelentes atractivos e ventaxas: cercanía

ós países desenvolvidos, o clima e o medio natural, o patrimonio artístico e cultural, a gastronomía, as festas populares, as infraestruturas hoteleiras,...

**PEME ou PEQUENA E MEDIANA EMPRESA** ( en castelán PYME): non existe unha definición exacta e concreta da dimensión da empresa senón que son diversos os criterios utilizados para determinar as diferencias de tamaño. Os criterios máis utilizados son: o nº de empregados, o capital investido, o volume de vendas e o valor engadido (a suma dos gastos de persoal, amortizacións, gastos financeiros, impostos, e o beneficio neto).

O Banco Europeo de Investimentos define como pequenas e medianas empresas aquelas con menos de 500 traballadores. Cando participa do seu capital algunha empresa de grandes dimensións, a participación non debe ser superior a 1/3 do capital.

A 4ª Directiva sobre Sociedades da Unión Europea establece que a empresa é **pequena** cando emprega menos de 50 traballadores, o seu activo neto non supera os 200 millóns de pesetas e o volume de vendas non sobrepasa os 850 millóns.

Considera que son empresas **medianas** as que contan cunha plantilla comprendida entre 50 e 250 traballadores e dispón dun activo neto comprendido entre 850 e 1750 millóns de ptas.

En España, o conxunto de empresas consideradas **pequenas** representan o 47,42%; as empresas medianas son o 43,81%. O colectivo de **pequena – mediana** empresa supón o 91,23%, e as **grandes empresas** o 8,77%.

Podemos dicir polo tanto que España posúe gran número de PEMES, que teñen gran importancia dende o punto de vista do emprego xa que proporcionan gran número de postos de traballo . De feito en España, e sobre todo en Galicia, podemos falar de minifundismo empresarial. (o 80% das empresas galegas teñen menos de 5 traballadores, e o 97% ten menos de 50).

A cantidade tan elevada de PEMES en España xenera unha serie de circunstancias moi específicas:

- participación minoritaria no mercado.
- o capital das PEMES é propiedade dunha persoa ou dun grupo moi pequeno de persoas unidas por lazos de parentesco e/ou amizade.
- a maioría das empresas españolas son pequenas ou medianas (máis do 90%), de aí a súa transcendencia social e económica.
- moitas familias españolas dependen do emprego que as PEMES proporcionan.

A maior parte das PEMES españolas (72%) só actúan en tres ramas de actividade: agricultura, pesca e hostelería.

As PEME teñen unha organización da produción pouco custosa debido á simplicidade das súas estruturas. A planificación, o, lanzamento, control e a coordinación en xeral soen levarse de forma moi elemental, presentando importantes lagoas.

A maior parte das PEME realizan o proceso productivo mediante máquinas desfasadas tecnoloxicamente. Ademais, teñen moitos problemas para desenvolver proxectos de investigación e innovación tecnolóxica de certo nivel por.

- insuficientes medios financeiros.
- carencia de medios humanos especializados.
- falta de infraestructura científica e tecnolóxica.
- escasa ou nula coordinación cos centros de investigación españois e estranxeiros.
- falta de convencemento na necesidade de investigar.

**MULTINACIONAL**: empresa de gran tamaño, con grandes recursos financeiros e produción masiva que lle permite vender os seus produtos a prezos inferiores, desenvolver a innovación tecnolóxica e posuír cadros de expertos, técnicos e executivos. A actividade destas empresas desenvólense en máis dun país, pero o control directo de todas as súas actividades prodúcese dende un centro único, radicado na casa matriz.

**GRAN EMPRESA**: segundo a 4ª Directiva sobre Sociedades da Unión Europea, as grandes empresas son aquelas que posúen máis de 250 empregados e dispoñen dun activo neto superior ós 1750 millóns de ptas. Supoñen o 8,77% das empresas españolas, e teñen como actividades principais a enerxía e a siderometalurxia. Poden ser públicas ou privadas. Os esforzos en investigación e desenvolvemento (I+D), factor esencial de estratexia no mundo mercantil actual, non é suficiente nas grandes empresas, que se sitúan con moito retraso respecto ás doutros países. Investígoose moi pouco, porque non se soubo ver a importancia que a innovación tecnolóxica supoñía para a empresa como estratexia competitiva. Como consecuencia, a dependencia tecnolóxica do exterior foi total. España gasta máis en mercar tecnoloxía estranxeira que nos investimentos en I+D.

## AS ACTIVIDADES TERCIAIRAS

O sector terciario é aquel que reúne todas as actividades económicas que non producen bens materiais. Nel agrúpanse actividades variadas: todas as relacionadas co comercio, os transportes, as comunicacións, a educación, a información, as finanzas, o ocio, o turismo, as ocupacións da administración, os funcionarios, os políticos, as profesións liberais (como avogados, arquitectos, escritores, médicos,...).

Tamén recibe o nome de servicios, xa que son actividades que cobren as necesidades da poboación (relacionadas coa saúde, educación, transportes, corpos de seguridade,...).

Os servicios poden ser públicos ou privados, segundo os xeren o Estado ou as empresas privadas, respectivamente.

Normalmente o sector terciario desenvólvese cando xa o fixeron o primario e o secundario, xa que estes necesitan e sérvense das infraestructuras do terciario; ademais, a industria demanda servicios que son satisfeitos por determinadas empresas.

Polo xeral, os países industrializados teñen máis do 50% da poboación activa ocupada no terciario. En España, o sector terciario ocupa ó 61,6% da poboación activa, fronte ó 8,7% no sector primario e o 29,7% no secundario.

O terciario é un sector heteroxéneo, que creceu considerablemente a partir da década dos anos sesenta dando lugar á “terciarización” da economía española, que se aprecia na achega dos servicios ó PIB e na poboación que ocupa.

O sector terciario pode considerarse un indicador do desenvolvemento e benestar na maioría dos países, xa que é moi importante nos industrializados. Ademais existe unha demanda por parte da poboación destes servicios, xa que contribúen ó seu benestar. Canto maior é o desenvolvemento económico, máis elevado é o nº de hospitais, escolas, comercios, aeroportos, etc. e, polo tanto, maior a cantidade de poboación activa ocupada no sector terciario.

As actividades do sector terciario poden ter diferentes clasificacións, debido a que é moi amplo, pois inclúe todas as actividades que non producen bens materiais. Adoita clasificarse en tres subsectores:

- **terciario económico:** corresponde a todos os servicios relacionados co desenvolvemento da economía, como os bancos (e as actividades relacionadas con eles, como as empresas de asesoramento ó cliente en cuestións relacionadas coa banca), as finanzas, a bolsa, as compañías aseguradoras, o comercio, o transporte e as comunicacións.

A actividade bancaria creceu moito en España desde os anos setenta: apertura de moitas sucursais bancarias, españolas e estranxeiras. Débese en parte ás facilidades do uso de novos métodos bancarios baseados na utilización de tarxetas de crédito, cheques, domiciliación de nóminas e recibos, etc. O comercio, os transportes, as comunicacións e o turismo son algúns dos servicios económicos máis importantes polo crecemento e o grao de utilización da poboación.

- **terciario de benestar social:** son os servicios relacionados co benestar da sociedade en xeral, como por exemplo, coa saúde e coa asistencia social. Engloba moitas actividades, relacionadas coa educación, a cultura, o ocio, o espectáculo, a información e os corpos de seguridade.

Poderían incluírse aquí os transportes, comercio, comunicacións e turismo, porque aínda que son unha actividade económica, prestan un servicio ó usuario.

Este subsector tamén experimentou un grande aumento desde os anos sesenta, co turismo, e desde os anos oitenta sobre todo co crecemento dos servicios de saúde, educación e cultura.

- **terciario direccional:** son as actividades relacionadas coa dirección, a planificación e o control da política, a economía, a sociedade e a cultura, como é o caso dos gobernos, os políticos, os sindicatos, os altos funcionarios, as asociacións de empresarios,...; as ocupacións intelectuais, como a dirección dos grandes medios de comunicación, os grandes centros de investigación, etc. Tamén se coñece co nome de **terciario superior ou sector cuaternario**.

## O PROCESO DE TERCIARIZACIÓN DA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Os cambios producidos na economía española desde 1959, ano do Plan de Estabilización, afectaron á composición e á estrutura da produción e do emprego. A economía española pasou de ser agraria a ser industrial e de servizos, sector este último que rexistrou un grande aumento, sobre todo nas cidades. A tendencia de crecemento do sector terciario obsérvase tanto no **PIB** coma na **poboación activa**.

Neste cambio económico distínguense tres etapas:

- **1959 – 1975**: elevado crecemento da economía española, sobre todo no sector secundario, seguido do terciario. O primario comezou a súa recesión.

- **1975 – 1985**: o crecemento económico sufriu unha parada debido á repercusión da crise internacional do petróleo de 1973. Os servizos foron o sector que máis creceu, xa que presentaron unha taxa de crecemento medio anual máis elevada, o 3,2%, fronte ó 1,5% do sector primario e ó 1,9% do secundario. Ademais, foi o único sector que incrementou o nº de empregados.

As actividades terciarias que máis emprego crearon nesta etapa foron a sanidade, a educación e a investigación, os servizos a empresas e a administración pública.

- **desde 1985**: etapa expansiva da economía, cunha recesión entre 1992 e 1996. Os sectores seguen a mesma tónica, dunha maneira máis moderada que nas décadas anteriores, de crecemento do terciario e decrecemento do secundario e do primario, tanto na estrutura do PIB coma en porcentaxe de poboación activa.

## CAUSAS DA TERCIARIZACIÓN DA ECONOMÍA ESPAÑOLA

1. **Progresiva industrialización**: o aumento da industria propiciou un incremento da demanda de servizos (transportes, actividades bancarias e financeiras). Ademais o crecemento industrial atraeu unha man de obra do campo que se desprazou á cidade para traballar na industria. Unha parte desta poboación desprazada empregouse no terciario. Ademais o aumento da poboación urbana fixo crecer a demanda, e polo tanto incrementou a oferta de servizos nas cidades: médicos, escolas, comercios,...

2. **Aumento do turismo**: a chegada masiva de turistas, principalmente ás costas mediterráneas ou ós arquipélagos balear e canario, desde os anos sesenta, impulsou o crecemento de servizos encadrados no terciario económico, como os transportes, os bancos, os comercios; así como os servizos do benestar social, como hoteis, restaurantes, servizos relacionados co ocio,...

Na actualidade o turismo segue a ser un dos piares básicos da economía española e, concretamente, do sector servizos.

3. **Incremento do nivel de vida da poboación**: o crecemento económico entre 1960 e 1975, e sobre todo o producido desde 1985, supuxo un incremento do poder adquisitivo da poboación. Este reflectiuse na modificación das pautas de consumo e no aumento da demanda de certos servizos, como os relacionados co ocio, a cultura, o turismo, o deporte, a hostelería, os bancos e determinados tipos de servizos domésticos.

4. **Crecedo do servizo público**: as administracións públicas son consumidoras e produtoras de servizos. Desde 1980 o gasto público aumentou na prestación de determinados servizos, como o ensino, a investigación, as comunicacións e a saúde. Este gasto traducíuse nun crecemento do nº de profesores, escolas, persoal médico,... e polo tanto, dos servizos que prestan as administracións públicas.

As causas son, por un lado, a demanda social destes servizos, e, por outro lado, o intento de modernización de España por parte dos gobernos, para equipararnos ó resto dos países europeos en cuestión de benestar social e de servizos económicos (como as comunicacións) cuns investimentos que deben ser realizados polo estado.

Os servizos públicos tamén creceron pola instauración do **estado das autonomías**. En moitos casos, duplicáronse as administracións, a central e as autonómicas, que se fixeron cargo de novas competencias, polo que aumentaron o nº de funcionarios.

Tamén impulsaron o terciario algunhas decisións tomadas pola administración central ou autonómica, como poden ser novas leis con obrigacións, por exemplo, a obrigación do pagamento do seguro do coche ou de novos impostos, como o imposto de bens inmobles.

5. **Aumento das taxas de actividade feminina:** a incorporación da muller ó mercado laboral provocou o crecemento dunha serie de servizos que axudan na realización dos labores do fogar. É o caso das garderías ou do servizo doméstico. Estas actividades inclúense, en moitos casos, dentro da economía mergullada.

6. **Cambios no mercado de traballo:** a crise económica entre 1975 e 1985 provocou a regulación de emprego en numerosas industrias e incluso o peche doutras, co conseguinte aumento do desemprego. Houbo un cambio na oferta e na demanda de traballo. Moitos obreiros industriais, ó perder o emprego, intentaron incorporarse ó mercado de traballo nos servizos (sobre todo no comercio e na hostelería), onde se necesitaba man de obra debido á demanda, cada vez maior, da poboación.

7. **Servizo ás empresas:** as empresas necesitan, para o seu bo funcionamento, toda unha serie de servizos, que se poden levar a cabo dentro ou fóra da empresa, como poden ser os de contabilidade, administración, informática, consultoría, asesoramento financeiro, planificación, mercadotecnia e publicidade, mantemento das instalacións,...

## O COMERCIO

1. **COMERCIO EXTERIOR:** a apertura do comercio español ó exterior produciuse en 1959 cando, coa instauración do Plan de Estabilización, se liberalizou a economía española. Desde 1993, e como membro da UE, o comercio español viuse afectado pola apertura de fronteiras e a libre circulación de mercancías e persoas entre os países membros.

Caso especial é o das illas Canarias, onde se creou a **Zona Especial Canaria**, cun réxime económico e fiscal especial, para incentivar a industria e o comercio e compensar a insularidade.

O intercambio comercial con outros países é importante para a economía dun país, e o volume dese intercambio, reflectido na balanza de pagamentos, é un indicador do desenvolvemento socioeconómico.

**A BALANZA DE PAGAMENTOS** contempla as transaccións económicas que se levan a cabo entre os axentes económicos residentes no país e os do resto do mundo, nun período concreto, xeralmente un ano. Comprende :

a) **Balanza por conta corrente:** formada por:

- balanza comercial: rexistra as importacións e exportacións de mercancías.
- balanza de servizos: contabiliza a diferenza entre ingresos e pagamentos por servizos (transporte e comunicacións, turismo,...).
- balanza de rendas: inclúe as rendas procedentes do traballo (traballadores temporeiros, fronteirizos,...) e do investimento.
- balanza de transferencias: contabiliza a diferenza entre os fondos recibidos do estranxeiro e fondos transferidos ó estranxeiro.

b) **Balanza por conta de capital:** recolle os investimentos, incluídos os financeiros, realizados polo capital estranxeiro en España, e polo capital español no estranxeiro.

c) **Balanza por conta financeira:** recolle os investimentos directos (accións, investimentos inmobiliarios...), os investimentos en carteira (bonos, accións...), outros investimentos (préstamos e depósitos) e a variación de reservas (sobre as reservas a disposición do Banco de España).

A balanza de pagamentos ten un **apartado de erros e omisións** que recolle operacións non rexistradas ou os erros cometidos na contabilización das operacións. A suma dos saldos das tres balanzas máis os erros e omisións debe dar como resultado cero.

A balanza de pagamentos española presenta as seguintes características:

- déficit da **balanza comercial**, debido á importación dun maior nº de produtos.

- crecemento positivo da **balanza de servicios** e de transaccións, que equilibra economicamente a balanza de pagamentos. A balanza de servicios é positiva principalmente pola entrada de divisas gracias ó turismo.

- a balanza de transferencias recolle, entre outros, os pagamentos correspondentes a achega española ó presuposto Xeral das Comunidades Europeas e ó Fondo Europeo de Desenvolvemento Rexional (FEDER), así como os ingresos das transferencias correspondentes da UE como o Fondo Social Europeo ou o FEOGA.

Como consecuencia destas características, as balanzas por conta corrente e por conta de capital, teñen superávit.

**A BALANZA COMERCIAL** española presenta un déficit, a pesar de que se foi reducindo nos últimos anos, porque aumentaron as exportacións.

O comercio exterior representa o 24% do PIB.

- Entre os **productos importados** destacan a maquinaria pesada e os vehículos de motor, os combustibles e materiais minerais, a maquinaria mecánica e eléctrica, as materias plásticas, os produtos químicos orgánicos, os instrumentos e aparatos de óptica, o papel e cartón e os produtos farmacéuticos.

- **expórtase**, sobre todo, vehículos automóbiles, maquinaria mecánica e eléctrica, froitas, legumes e hortalizas, materias plásticas, produtos cerámicos, calzado, mobles e manufacturas de fundición.

A **distribución xeográfica** do comercio exterior é bastante diversa, aínda que o peso do comercio se realiza cos países industrializados, entre os que sobresaen, con gran diferenza, os **países da UE**. Dentro da UE, España realiza importacións e exportacións principalmente con Francia, Alemaña, Italia, Reino Unido e Portugal. España, como membro da Unión, tivo que adoptar a lexislación política comercial comunitaria.

Fóra da Ue, predominan as importacións desde Asia, seguidas de EE.UU, África (de onde provén boa parte do petróleo e do gas natural que se consome) e Latinoamérica. As exportacións españolas diríxense a Asia, Latinoamérica, EE.UU. e África.

## 2. COMERCIO INTERIOR.

O comercio interior en España creceu paulatinamente nos últimos anos. Na actualidade, representa o 13% do PIB e a el dedícase aproximadamente o 14% da poboación activa.

A localización comercial depende de factores como os **transportes e as comunicacións**, pois condicionan a localización dos almacéns e a distribución dos produtos. Tamén inflúe o **consumo**, que depende da cantidade de poboación e do seu poder adquisitivo. O comercio sitúase, maioritariamente, nas zonas con mellor comunicacións, máis poboadas e con maior capacidade económica.

As áreas comerciais son aqueles espazos xeográficos cunha poboación que vai comprar a unha localidade (que é a que articula todo ese espazo) os produtos especializados ou de uso non corrente. Os artigos de uso corrente, como os alimenticios, xeralmente pódense adquirir en todas as localidades, pero artigos máis especializados, como electrodomésticos, adoitan mercarse en establecementos que se atopan, normalmente, concentrados en certas localidades.

As áreas comerciais veñen determinadas pola conxunción de: infraestruturas viarias, a cantidade de poboación e o seu poder adquisitivo ou o nº de centros comerciais. España presenta numerosas áreas comerciais con características variadas, diferentes tamaños de superficie e poboación e diferentes especializacións.

Madrid e Sevilla son exemplos de áreas comerciais de extensa superficie, xa que son receptoras de consumidores das provincias próximas, como Toledo, Cuenca, Ávila e Guadalaxara, e Huelva e Badaxoz, respectivamente.

Noutros casos predominan áreas de certa extensión, pero que teñen cerca outras áreas comerciais máis pequenas que favorecen a existencia dunha maior repartición comercial. Como exemplo, Málaga con Antequera e Ronda e A Coruña con Ferrol e Santiago de Compostela.

Ademais existen zona comerciais pequenas, pero bastante poboadas e polo tanto cun comercio importante, como Avilés ou Tarragona, pero que só se limitan ó termo municipal.

En moitas ocasións as áreas comerciais coinciden coa provincia, por exemplo en Palencia ou Córdoba. Noutras, dúas áreas repártense a provincia, como ocorre na provincia de León, onde as áreas comerciais son León e Ponferrada.

Os produtos seguen un **circuíto de distribución** tradicional. Así, na maioría das ocasións, pasan de mans do produtor ás do intermediario, que se encarga de selecciónalos, almacenalos e facelos chegar ó comerciante e este, á vez, ó consumidor.

Normalmente, o intermediario é un comerciante por xunto, que se encarga de comprar bens en grandes cantidades, e almacénaos e distribúeos. Un representante ou *viaxante* ofrécelles os produtos ós comerciantes polo miúdo, que elixen aquilo que lles convén para o seu comercio.

Noutras ocasións, sobre todo cando se trata de produtos perecedoiros como poden ser os relacionados coa alimentación, é o propio vendedor polo miúdo o que vai ós grandes mercados ou almacéns a diario, onde compra directamente. Por exemplo, no caso da alimentación existen grandes mercados nas principais cidades españolas, como Mercamadrid, Mercazaragoza ou Mercabarna, onde compra o comerciante polo miúdo para logo vender no seu comercio. O comerciante polo miúdo pode así elixir aqueles produtos que máis se adaptan ós seus clientes, tanto polo prezo como pola calidade.

- comercio por xunto: creceu nos últimos anos. Destaca en alimentación e bebidas, téxtil, confección e coiro, artigos industriais, produtos farmacéuticos e de perfuería e droguería.

Con maior nº de comercios deste tipo destacan: Cataluña, Andalucía, Comunidade Valenciana, Madrid, Galicia e Castela – León.

- comercio polo miúdo: maioría de pequenos establecementos con poucos empregados, comercios familiares que ofrecen un trato persoal e próximo ó consumidor. O problema máis importante co que se atopan é a **competencia** das *grandes superficies comerciais*, que obrigou á modernización deste tipo de establecementos e provocou o peche de moitos deles durante a última década.

As protestas dos pequenos comerciantes ante esta situación tiveron como resposta a **Lei do Comercio** en 1995, que regula os horarios dos comercios e as aperturas en días festivos, que se permiten tan só uns días concretos ó ano. Tamén lles traspasa ás comunidades autónomas as competencias de regulación territorial e a concesión de licencias comerciais, é dicir, os permisos para a apertura dos establecementos.

As actividades máis destacadas neste tipo de comercio son alimentación e bebida, téxtil, vestidos e coiro, e electrodomésticos. As comunidades con maior nº de establecementos de comercio polo miúdo son Cataluña, Andalucía, Madrid, Comunidade Valenciana, Galicia e Castela – León.

Ademais dos pequenos comercios polo miúdo, un dos comercios tradicionais son os **mercados locais** (praza de abastos), que teñen a súa orixe no último tercio do s.XIX. Son centros de venda de produtos de alimentación que se localizan todos no mesmo edificio, xeralmente rexentados polos concellos. Na actualidade sofren a competencia directa dos supermercados.

## NOVAS FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN

O circuíto tradicional de comercio polo miúdo presenta novas formas comerciais introducidas nos últimos anos e que cada vez teñen maior importancia. Son as grandes e medianas superficies comerciais:

- grandes centros comerciais: nas principais cidades, grandes superficies comerciais que agrupan todo tipo de establecementos: tendas de roupa de vestir e do fogar, calzado, deporte, xoguetes,... e que incluso teñen espazos para o ocio como restaurantes e salas de cine. Soen incluír un hipermercado.

- hipermercados: establecementos de comercio polo miúdo de gran superficie no que predominan os produtos de alimentación e bebidas, aínda que tamén se pode atopar todo tipo de produtos dentro do mesmo espazo: roupa de vestir e do fogar, produtos de limpeza de enxoval da casa, perfumería e droguería, libros, discos,... Funciona en autoservicio, e presentan a vantaxe de que poden ter prezos máis baixos, xa que teñen menos persoal, compran produtos en grandes cantidades e teñen produtos en **stock**. Outra vantaxe, como nos grandes centros comerciais, é que o comprador pode adquirir todo aquilo que necesita nun mesmo espazo de compra.

- grandes almacéns: son grandes superficies adicadas basicamente á venda de roupa, calzado, enxoval da casa e ocio, distribuídas por seccións. A maioría das veces teñen supermercado.
- supermercados e autoservicios: son medianas superficies comerciais, dedicadas basicamente á venda de produtos de alimentación. Non se viron tan afectadas pola competencia dos hipermercados e das grandes superficies e mantiveron un nivel de crecemento óptimo, a causa da variedade de produtos que ofrecen, unido ás ofertas que realizan e, sobre todo, á proximidade ó domicilio dos compradores.
- galerías comerciais: son agrupacións de tendas polo miúdo, normalmente duns produtos determinados, xa sexa, por exemplo, de alimentación ou doutro tipo de artigos como os téxtiles, roupa, calzado,... que se atopan na mesma superficie.
- cadeas de desconto: autoservicios pertencentes a almacéns de comercio por xunto, nos que a simplificación da presentación do produto, unido a que non levan marcas, fai que teñan menor prezo.
- cooperativas de consumo: asociacións de venda directa ó consumidor, sen intermediarios. O consumidor forma parte da cooperativa e pode comprar os produtos a mellor prezo. Adoita darse nalgúns empresas para que os seus traballadores poidan comprar máis barato.
- agrupacións de comerciantes polo miúdo: asociación de comerciante polo miúdo dun determinado produto que compran directamente ó produtor a mellor prezo, o que repercute no consumidor, xa que o prezo final do produto pode ser menor.
- franquicias: sistema de comercio mediante o cal unha marca ou empresa lles concede a venda dos seus produtos a diferentes comerciantes. Así, créase unha cadea de comecios das mesmas marcas. Son franquicias, por exemplo, Mango (empresa de moda que cede esta marca para que máis de 190 establecementos españois poidan vender os seus produtos) ou Mcdonald's, Benetton, Burguer King, Fotoprix, Foto Sistema, Viaxes Ecuador, Don Algodón, Tele Pizza,...

O sistema de franquicias tivo un gran crecemento en España nos últimos anos. O éxito destes establecementos débese a que por este método é máis fácil realizar a distribución dos produtos e o custo de expansión das empresas é menor.

Unha característica das franquicias e que todos os establecementos dunha mesma marca deben gardar un paralelismo en canto á estética e á forma de funcionamento, para que os consumidores poidan asociar, en calquera localidade, que se trata da mesma marca.

- vendas por correo, televisión e correo electrónico: en crecemento continuo nos últimos anos. Pagamento mediante o reembolso ou a tarxeta de crédito.