**Guía de Transacciones Comerciales**

|  |
| --- |
| El propósito de esta guía es obtener la mayor información posible sobre las características del producto |
| Fecha:  |
| Oferente/Productor ( ) | Demandante/Comprador ( ) |
| Sector: | Producto:  |
| Nombre de la Organización:  |
| Razón Social: |
| Domicilio: |
| Representante / Contacto:  |
| Estado: | Municipio: |
| Localidad: | C.P.: |
| Teléfono c/lada: | Celular: |
| Correo electrónico:  |
| **Producto** |
| Características del producto que ofrece / demanda |
| Producto / Variedad | Grado de calidad  | Volumen aproximado a ofrecer y/o demandar  | Presentación  |
| 1ª  | 2ª  | 3ª  | Volumen[[1]](#footnote-1) | Unidad de medida.[[2]](#footnote-2) | Tipo de envase y capacidad[[3]](#footnote-3) |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Periodo de producción[[4]](#footnote-4): |
| Marca o nombre comercial  |  |
| Concepto | Sí  | No | Otro: |
| Registrada |  |  |
| Código de barras  |  |  |
| Capacidad de transportar el producto |  |  |
| **Precio** |
| $ | Unidad de medida\* | Crédito[[5]](#footnote-5) | Contado |
| Tentativo |  |  |  |
| Mínimo |  |  |  |
| \*(Toneladas, Litros, Kilogramos, Piezas) |
| **Forma de entrega[[6]](#footnote-6)** |
| Concepto  | Sí  | No |
| En fábrica.[[7]](#footnote-7) |  |  |
| Costos y flete.[[8]](#footnote-8) |  |  |
| Costos, seguro y flete.[[9]](#footnote-9)  |   |  |
| Transporte pagado hasta.[[10]](#footnote-10) |   |  |
| Otro:  |  |  |
| **Referencias** |
| Referencias de sus clientes (c) o proveedores (p) principales |
| C/p | Nombre | Dirección | Correo electrónico / Teléfono |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Objetivos** |
| Clientes o mercados a los que desea vender su producto (Lugar o nombre de la empresa). |
|  |
|
|
|
|
| **Lista de representantes, socios y agremiados** |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| Si requiere ampliar la explicación a la información proporcionada mediante este formato, le solicitamos use una hoja adicional. |

1. Cantidad que ofrece. [↑](#footnote-ref-1)
2. Toneladas, Litros, Kilogramos. [↑](#footnote-ref-2)
3. Cajas, piezas, bolsas, etc. [↑](#footnote-ref-3)
4. Tiempo durante el cual ofrece su producto, ejemplo: Ofrezco 10 toneladas cada mes durante el periodo de enero - junio, [↑](#footnote-ref-4)
5. En caso de ser afirmativo, especificar el tiempo del crédito (ejemplo: una semana, un mes). [↑](#footnote-ref-5)
6. En este apartado se indicarán los términos comerciales que se utilizan para aclarar los costes y determinar las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compraventa. Pueden ser alguno de los escritos anteriormente, si tiene un término diferente puede mencionarlo. [↑](#footnote-ref-6)
7. El vendedor entrega la mercancía al comprador en sus propias instalaciones, por lo que el comprador se hace cargo de todos los gastos desde ese momento. [↑](#footnote-ref-7)
8. El vendedor asume todos los costos: maniobras, embalaje y el transporte, hasta que la mercancía llegue al lugar de destino. [↑](#footnote-ref-8)
9. El vendedor se hace cargo de todos los costos: maniobras, embalaje, transporte y seguro incluido hasta que la mercancía se encuentre en el lugar de destino. [↑](#footnote-ref-9)
10. Todos los costos, embalaje, maniobras, almacenamiento, y transporte, son asumidos por parte del vendedor hasta que la mercancía llegue al lugar de destino acordado. [↑](#footnote-ref-10)