

Vocabulario: ECONOMÍA Y VENTAS



Aduana ▪ Albarán ▪ Arancel ▪ Cartera de clientes ▪ Comisión ▪ Fabricante ▪ Intermediario ▪ Inventario
 Mayorista ▪ Mercancía ▪ Minorista ▪ Nicho de mercado ▪ Proveedor ▪ Venta a plazos ▪ Venta al contado

1	Relación detallada, ordenada y valorada de los elementos que componen el patrimonio de una empresa o persona en un momento determinado.	
2	Oficina pública, situada en las fronteras, los puertos o los aeropuertos, que se encarga de controlar las personas y mercancías que entran y salen de un país.	
3	Modalidad de transacción donde el vendedor permite al cliente cancelar el producto en varios pagos futuros. A estos pagos se les suele llamar cuotas.	
4	Agente que vincula o comunica a dos o más partes interesadas en hacer una transacción o negociación.	
5	Tributo que se impone sobre un bien o servicio cuando cruza la frontera de un país.	
6	Agente económico que se encuentra en punto intermedio entre el productor inicial de un bien o servicio y la empresa minorista que, finalmente, pondrá este bien o servicio en el mercado para que los consumidores accedan a él. Su actividad se basa en la compra de productos al por mayor a un fabricante para luego venderlos a una empresa minorista.	
7	Cualquier objeto factible de ser comercializado o intercambiado en el mercado. Se caracteriza por poder satisfacer alguna necesidad del consumidor.	
8	Porcentaje sobre el valor de una transacción que se cobra al cliente y/o se paga al vendedor.	
9	Agente económico que se ubica en la penúltima fase de la cadena de valor. Es decir, aquel que transfiere bienes, o presta servicios, a los consumidores finales.	
10	Operación donde el pago de los productos o bienes que se han adquirido se realiza en el momento de la entrega.	
11	Documento de carácter mercantil que certifica la entrega de una mercancía.	
12	Empresa o persona física que proporciona bienes o servicios a otras personas o empresas.	
13	Empresario o compañía que a partir de materias primas desarrolla productos terminados, es decir, dirigidos al consumidor final.	
14	Conjunto de clientes que el vendedor de una empresa, luego de haber realizado un trabajo constante, tiene dentro de un área de venta. Estos clientes depositan su confianza en él para la adquisición de bienes o servicios.	
15	Grupo de personas o empresas que comparten unas necesidades determinadas y una voluntad de satisfacerlas, las cuales son objeto de interés comercial por parte de una compañía que puede satisfacer dichas necesidades con sus bienes o servicios.	

