

GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE COMPRA-VENTA

EJERCICIO 1

Un comerciante dedicado a la venta de maquinaria de jardinería desea ampliar la gama de productos que ofrece en su establecimiento vendiendo las sierras mecánicas.

- a) Redacta una carta que sirva al comerciante de jardinería para solicitar información a los dos fabricantes que ha considerado que ofrecen unos productos más adecuados a las características de su establecimiento, solicitándoles que le visiten sus respectivos representantes comerciales para que le expliquen de forma directa las características de los productos y puedan realizar algún tipo de prueba o demostración.
- b) Realiza una ficha para cada proveedor. Las características de las ofertas fueron:

Fabricante X:

- Precio unitario: 120 euros.
- Descuento: 10 %.
- Transporte: 150 euros por cuenta del comprador.
- Seguros: 100.
- Forma de pago: contado.
- Rappels: 10 %, si la compra es superior a 3.400 euros.

Fabricante Y:

- Precio unitario: 105 euros.
 - Descuento: 10 %.
 - Transporte: por cuenta del vendedor
 - Seguros: 100.
 - Forma de pago: a 30 días sin recargo
 - Rappels: 10 %, si la compra es superior a 2.900 euros.
- c) Evalúa las ofertas para determinar cuál será el proveedor más adecuado, desde el punto de vista del precio, si se realiza un primer pedido de treinta máquinas.