

## A

**Anular un pedido :**

Rescindir un encargo.

## C

**Ciente:**

Persona que utiliza los servicios de un profesional.

**Comisión:**

Porcentaje que se queda el intermediario en una venta.

**Competidor:**

Persona física o jurídica con una situación similar en el mercado, lo que le sitúa como rival en el sector.

**Crisis:**

Periodo de inestabilidad.

## D

**Demora:**

Retraso en la entrega o el pago de un producto.

**Descuento:**

Disminución pactada del precio de venta al público.

## E

**Empresa:**

Firma comercial.

**Entrega:**

Acción de poner un producto en posesión de otra persona.

**Existencias:**

(Stock) productos o reservas que todavía no han tenido la salida a que están destinadas.

## F

**Facilidades de pago:**

Posibilidad de realizar el pago de forma más ventajosa para el cliente, según condiciones previamente pactadas.

## I

**Intermediario:**

Persona que media entre el productor y el consumidor.

**Inventario:**

Lista de existencias.

## M

**Margen de beneficio:**

Diferencia entre los ingresos y los costes.

**Materia prima:**

Materia que se necesita en primer lugar para la fabricación de un producto.

**Mayorista:**

Empresa que se dedica a vender al por mayor.

**Mercancía:**

Producto.

## N

**Número de referencia:**

Número que sirve para identificar un producto facilitando su almacenamiento.

## P

**Pedido:**

Encargo hecho a un fabricante o vendedor.

**Plazos de entrega:**

Fechas en que debe entregarse un producto.

**Precio:**

Valor dado a una mercancía.

**Producto:**

Resultado final de un proceso de elaboración.

**Proveedor:**

Persona que suministra un producto.

**Punto de venta:**

Lugar donde se realiza la venta.

## R

**Rebaja:**

Reducción en el precio.

**Reclamar:**

Exigir el cumplimiento de una obligación.

## S

**Sección de compras:**

Área de la empresa que se dedica a todo lo relacionado con la adquisición de productos.

**Sector:**

Área de intereses económicos similares.

## V

**Vencer:**

En contexto comercial, finalizar un plazo.

**Vendedor:**

Persona encargada de promocionar y vender un producto.