

Lista de Referencias de Transporte ESTA INFORMACIÓN SE MANTENDRA EN ESTRICTA CONFIDENCIA 845 E. Geneva Rd.
Carol Stream, IL E.U. 60188-3520
Teléfono 630-668-3500 • Fax 630-344-0359
Correo Electrónico: info@bluebookservices.com
Sitio Web: www.producebluebook.com

Centro de Servicio y Información

Referencias de negocios de:

	(# DE BI	LUE BOOK/NOME	BRE DE EMPRESA)		(CIUDAD	, ESTADO	o, PAIS)													
Si usted es ui		•	sos con los que coloca c	as de Transp argamentos.	3. I	dentific		tan regu	larmente	e usted h	iace n	egocio	s con c	ada							
en comparación a el total de sus cargamentos colocados (marque [✓] alto—								. Evalúe a cada Transportista basándose en sus Prácticas Comerciales.													
	mediano—bajo).					(4X = E)	celente	• 3X = B	ueno · 2	X = No S	atisfact	orio •	1X = Ma	alo]							
			(Si no está listado		Corr	nen de eduría a #2)	Free	cuencia de (vea #3)		0	Comerci	o de sus									
# de Blue Book	Nombre de Transpo	ortista	Dirección/Ciuda	ad/Estado/C.P		Alto Med	diano Bajo	Semanal	Mensual	Temporad		3X	2X	1X							
cargamento ser anotado 2. Por favor ha	aga un <i>cálculo</i> del volumo en comparación a sus car	s no listados en de cargame	rte; esos que color en el Blue Book puer entos para cada Corredor	4. Evalúe a	e que ta e. cada Co rcio y su	rredor Ejecuc	de Tranción de F	n sporte Pago cor	basándo n usted.	ose en si	us Prá										
		(Si no está	Volumen de Cargamentos (vea #2)			ncia de 1 (vea #3)	For	Comercial	las Práctiones de Come Corredore	nercio E	de	sus Cor	ución de Paç orredores recibir pago)								
# de Blue Book	Nombre de Corredor	•	n/Ciudad/Estado/C.P	Alto Mediano Bajo	Semanal M	lensual Te		4X 3X	2X	1X 10	14 2	1 28 3	35 45 6	30 60							

Referencias de Corredores de Transporte — continuado

	ue Book Nombre de Corredor	(Si no está listado en el Blue Book.)	С	olumen argamer (vea #2)	ntos)		uencia de (vea #3)	Por	Práctic iales de io de su dores	e IS	Evalúe la Ejecución de Pago o sus Corredores (# de días en recibir pago)							
# de Blue Book		Dirección/Ciudad/Estado/C.P	Alto	Mediano	Bajo	Semanal	Mensual	Temporada	4X	3X	2X	1X	10	14 2	1 28	35	45 60	60+

Referencias de Perecederos

- 1. Identifique a sus **Referencias de Perecederos**; esos por los cual usted hace cargamentos o por los cuales usted les coloca cargamentos.
- 2. Por favor haga un *cálculo* del volumen de sus cargamentos o arreglos de cargamentos que hace en comparación con el total de sus tratos de negocios (marque [✓] alto—mediano—bajo).
- 3. Identifique que tan regularmente usted hace negocios con cada contacto.
- 4. Evalúe a cada Contacto de Perecederos basándose en sus Prácticas Comerciales de Comercio y su Ejecución de Pago.
 [4X = Excelente · 3X = Bueno · 2X = No Satisfactorio · 1X = Malo]

# de Blue Book		(Si no está listado en el Blue Book.) Dirección/Ciudad/Estado/C.P		Volumen Cargamei (vea #2	ntos	Frequencia de Tratos (vea #3)				Evalúe las Prácticas Comerciales de sus Contactos de Perecederos			s de sus Contac Perecedei (# de días en recil			eceder en recib	eros ibir pago)	
	Nombre de Empresa		Alto	Mediano	Bajo	Semanal	Mensual	Temporada	4X	3X	2X	1X	10	14	21 28	3 35	45 60	60+