B2B SUPPLIERS

MARKETPLACE

AXIS GROUP

info@axisgroup-commodities.com
Dr. Alejandro Schroeder 6558. Carrasco – Montevideo. Uruguay
AXIS GROUP SAS

MARKETPLACE B2B

DATE	PARTY A	PARTY B
13/04/2026	AXIS GROUP SAS	AGENTE
AXIS GROUP ASSIGNED MEMBER		

PROPUESTA DE COLABORACIÓN CON PROVEEDORES

OBJETO Y OBJETIVO

Axis Group SAS ha desarrollado una plataforma privada B2B para el comercio de commodities internacionales, productos de consumo, oil & gas, mineria y otros productos comerciales con la intencion de ofrecer ciertas garantías con la legitimidad de cada producto.

Por ello, entre los objetivos se destaca que:

1. Reducir la comunicación entre plataforma y proveedor donde dicha comunicación solo se realice en órdenes de compra que estén contrastadas.
2. Identificar al potencial comprador por parte de Axis Group SAS antes de comunicarse con el proveedor
3. Ser transparente en un mercado internacional que está manchado por constantes intentos de estafas internacionales.

COMPROMISO DE AXIS GROUP SAS

Por tal razón, Axis Group SAS se compromete con los siguientes puntos clave:

1. La gestión de la plataforma B2B será privada, interna y sin subcontrataciones. Cualquier persona que majene las bases de datos, así como el desarrollo de la propia aplicación, será parte de la compañía de forma estable.
2. La plataforma B2B será total e indefinidamente gratuita ya que la intención es ofrecer productos.
3. Ser transparente y fiel con el proveedor en tanto en cuanto, en la plataforma estará publicado la información exacta que se remita.
4. No hay, lógicamente, ningún tipo de permanencia o estancia mínima en la plataforma. Es total y absolutamente voluntario.
5. Los datos del proveedor no estarán expuestos y quedarán solo a nivel interno.

info@axisgroup-commodities.com
Dr. Alejandro Schroeder 6558. Carrasco – Montevideo. Uruguay
AXIS GROUP SAS

COMPROMISO DEL PROVEEDOR

Por la misma lógica, Axis Group SAS requiere algunos compromisos del proveedor en relación a la plataforma B2B.

1. **Obtener la información relativa al proveedor y los productos a publicar.**

- Datos identificativos del proveedor.
- Productos que quiere comercializar en la plataforma.
- Documentación sobre los productos: ficha tecnica, fitosanitario, registros, licencias, catalogos, información comercial. Es importante que el proveedor demuestre ser el propietario legítimo del producto a publicar.
- Términos y condiciones
  - Incoterm: CIF, FOB, EXW, otro.
  - MOQ (mercados B2B).
  - Precios: Si hay precios escalados por cantidades ofertadas, deben especificarse.
  - Formas de pago aceptadas: SBLC, DLC, MT103, otro.
  - Formato de venta: Bulk, botellas, bolsas, otro.
  - Origen del producto: País de origen.
  - Modalidad de venta: Contrato, venta SPOT, otro.
  - Packaging del producto: Polipropileno, cristal, carton, otro.
  - Inspecciones: SGS, otro.

2. **Actualización semanal**

El proveedor debe comunicar cada semana si se ha sufrido alguna actualización en el producto como el precio y cualquier otra condición y la razón es que se debe trabajar a tiempo real con poteciales compradores y la ausencia u omisión de esta actualización puede desembocar en la pérdida de credibilidad, del comprador y, por tanto, de operaciones.

LANZAMIENTO Y DURACIÓN

El lanzamiento de la plataforma está estimado en Septiembre de 2026 a escala global y la duración será indefinida.

COSTES ASOCIADOS

Todos los costes asociados a la plataforma B2B serán sufragados por Axis Group SAS, sin excepción. Este apartado incluye mantenimiento, hosting, personal de mantenimiento, etc. El proveedor NO PAGARÁ ABSOLUTAMENTE NADA.

info@axisgroup-commodities.com
Dr. Alejandro Schroeder 6558. Carrasco – Montevideo. Uruguay
AXIS GROUP SAS

SUPPLIER COLLABORATION PROPOSAL

OBJECT AND OBJECTIVE

Axis Group SAS has developed a private B2B platform for trading international commodities, consumer goods, oil & gas, mining, and other commercial products with the intention of offering certain guarantees regarding the legitimacy of each product.

Therefore, the objectives include:

1. Reducing communication between the platform and the supplier, limiting it to verified purchase orders.
2. Identifying potential buyers by Axis Group SAS before contacting the supplier.
3. Maintaining transparency in an international market plagued by constant attempts at international fraud.

AXIS GROUP SAS COMMITMENT

For this reason, Axis Group SAS commits to the following key points:

1. The management of the B2B platform will be private, internal, and without subcontracting. Anyone managing the databases, as well as developing the application itself, will be a permanent employee of the company.
2. The B2B platform will be completely and indefinitely free, as its purpose is to offer products.
3. We will be transparent and loyal to the supplier, as the platform will publish the exact information submitted.
4. Naturally, there is no minimum commitment period or required stay on the platform. Participation is entirely voluntary.
5. Supplier data will not be exposed and will remain solely for internal us

SUPPLIER COMMITMENT

Following the same logic, Axis Group SAS requires certain commitments from the supplier regarding the B2B platform.

info@axisgroup-commodities.com
Dr. Alejandro Schroeder 6558. Carrasco – Montevideo. Uruguay
AXIS GROUP SAS

1. Obtain information about the supplier and the products offered to the public.

• Supplier identification details.

• Products they wish to market on the platform.

• Product documentation: technical data sheets, phytosanitary certificates, registrations, licenses, catalogs, and commercial information. It is important that the supplier demonstrates legitimate ownership of the product offered to the public.

• Terms and Conditions

- o Incoterms: CIF, FOB, EXW, other.
- o MOQ (B2B markets).
- o Prices: If there are tiered pricing based on quantity ordered, these must be specified.
- o Accepted Payment Methods: SBLC, DLC, MT103, other.
- o Sales Format: Bulk, bottles, bags, other.
- o Product Origin: Country of origin.
- o Sales Method: Contract, Spot Sale, other.
- o Product Packaging: Polypropylene, glass, cardboard, other.
- o Inspections: SGS, other.

2. Weekly Updates

The supplier must communicate weekly any product updates, such as price changes or other conditions. This is because real-time communication with potential buyers is essential, and failure to provide these updates can lead to a loss of credibility with the buyer and, consequently, lost business.

LAUNCH AND DURATION

The platform is estimated to launch globally in September 2026 and will have an indefinite duration.

ASSOCIATED COSTS

All costs associated with the B2B platform will be covered by Axis Group SAS, without exception. This includes maintenance, hosting, maintenance personnel, etc. The provider will pay absolutely nothing.