

# ANTES DE NEGOCiar CUALQUIER TRANSACCIÓN COMERCIAL

Desde un contrato de alquiler de oficina a corto plazo hasta un acuerdo de cadena de suministro a gran escala, es necesario que obtengas un acuerdo claro por escrito sobre todos los siguientes puntos:

TIPO	APUNTES
<b>¿Quiénes son los partidos</b> , concretamente qué entidades jurídicas están asumiendo compromisos?	
<b>¿Qué se requiere de la Parte A</b> para que se realice el pago? Defínelo con claridad.	
<b>¿Qué se exige a la Parte B?</b> ¿Cuáles son las condiciones de pago? Cuándo, cuánto, en qué moneda y en qué plazo.	
<b>¿Cuánto tiempo dura el contrato?</b>	
<b>¿Dónde se entregarán los productos?</b>	
<b>¿Quién puede terminar el contrato y cómo?</b>	
<b>¿Qué ley rige?</b>	
<b>¿Quién es el propietario de la propiedad intelectual?</b>	
<b>¿Cuál es el método para resolver disputas?</b>	
<b>¿Existen indemnizaciones o disposiciones de depósito en garantía?</b>	
<b>¿Existen consentimientos de terceros?</b>	
<b>¿Se puede ceder el contrato a otra parte (un nuevo comprador, vendedor, arrendador o arrendatario)?</b>	
<b>¿Qué otros elementos son importantes?</b>	
<b>¿Se aplica la Convención Internacional sobre la Venta de Mercaderías?</b>	