

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