19.13 JORNADA: UNA VISIÓN PRÁCTICA DE LOS RIESGOS MÁS HABITUALES EN LA NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS CON PROVEEDORES Y CLIENTES

15 de Marzo de 2019

Las pequeñas y medianas empresas de nuestro entorno han concentrado tradicionalmente todos sus esfuerzos en su capacidad de ofrecer productos y servicios de gran calidad, otorgando un papel residual a la negociación de los contratos que regulan sus relaciones comerciales con terceros. Esto deriva en ocasiones en la asunción de una serie de potenciales riesgos de los que las empresas ni siquiera son conscientes.

De ese modo, AFM y HEGAN, organizan una jornada con la colaboración de COMPITTE y BSK Legal & Fiscal, en la que, partiendo de las preocupaciones puestas habitualmente de manifiesto por sus asociados, trataremos las principales cuestiones a las que prestar atención a la hora de suscribir un Contrato de Compraventa, Suministro o Prestación de Servicios y ello con un enfoque eminentemente práctico y sin perder de vista ni la posición del suministrador/vendedor ni la del comprador.

OBJETIVO
El objetivo de la jornada es dotar a las empresas, con independencia de su tamaño, de una serie de pautas que les permitan identificar los principales riesgos que conllevan las cláusulas más habituales en los contratos de Compraventa, Suministro o Prestación de Servicios, así como de una serie de claves para minimizarlos.

Lugar: Edificio principal del Parque Zamudio, 101 - Sala GASTATXU. Ver con Google-Maps

Fecha: jueves 28 de marzo de 2019, de 10:00 a 12:00 horas

Información y programa: Click aquí

Inscripciones: Click aquí