

## **Diez preguntas para hacer (y contestar) antes de firmar un contrato**

Adaptado de The Legal Guide to Direct Marketing por Neil Hamilton

Traducido por Ann Baier

1. ¿Entiende qué es lo que está acordando? Por ejemplo, una calidad o cantidad de producto?
2. ¿Cuál es el precio que se te va a pagar? ¿Cómo se determina el precio?
3. ¿Cuándo se paga?
4. ¿Quién decide si se han satisfecho los términos del contrato?
5. ¿Qué pasa si surge un desacuerdo? Van a las cortes, o el contrato especifica un modo alternativo para resolver un desacuerdo, tal como la mediación o arbitraje?
6. Si hay un desacuerdo, ¿dónde se trata? ¿cuáles leyes se aplican?
7. ¿Para qué periodo de tiempo estará en efecto este contrato? ¿Cómo se puede terminar o extender?
8. ¿Se puede modificar el contrato una vez que está firmado?
9. Usted se considera como agricultor bajo este acuerdo, o se considera un negociante de quien exigen un estandar más alto?
10. El contrato es transferible? Se puede asignara a otra persona, o es solamente con tu persona?

En todo contrato existe:

OFERTA  
ACCEPTANCIA  
CONSIDERACIÓN  
CAPACIDAD  
REMEDIO