



Aviso: Esta guía es solo de carácter informativo y no constituye asesoramiento legal o fiscal, ni establece una relación abogado-cliente. Se recomienda consultar a un abogado o asesor fiscal para obtener orientación específica sobre cualquier asunto o problema particular.

COMPRENDER Y NEGOCIAR LOS TÉRMINOS DE UN CONTRATO

¿De qué manera puedo comprender las diferentes secciones que conforman un contrato?

Un contrato suele estar compuesto por varias secciones y cláusulas clave que son esenciales para su claridad y aplicabilidad. La extensión y el contenido de los contratos pueden variar significativamente según su propósito. Los contratos más sencillos pueden no incluir todas las secciones mencionadas a continuación, pero estas son algunas de las más comunes:

1. **Alcance del Acuerdo/Preámbulo:** Describe el propósito e intención del contrato.
2. **Partes:** Identifica los nombres legales y direcciones de todas las partes involucradas. En contratos comerciales, asegúrate de utilizar el nombre de la entidad empresarial en lugar de información personal.
3. **Definiciones/Términos Definidos:** Especifica los términos utilizados en el contrato, ya que algunos pueden tener definiciones distintas a su uso común. Por ello, esta parte es crucial al elaborar un contrato; procura ser lo más claro posible.
4. **Obligaciones de Desempeño:** Detalla las responsabilidades y deberes específicos que cada parte debe cumplir según el contrato, incluyendo términos de pago y responsabilidades.
5. **Convenios y Garantías:** Convenios son promesas en un contrato para realizar o abstenerse de realizar ciertas acciones en el futuro. Las garantías son afirmaciones que aseguran la veracidad de ciertos hechos.
6. **Terminación:** Establece las condiciones bajo las cuales el contrato puede ser cancelado por cualquiera de las partes, incluyendo los pasos necesarios y las consecuencias de dicha terminación.
7. **Incumplimiento y Recursos:** Define qué acciones o situaciones se consideran un incumplimiento del contrato y las medidas legales disponibles para la parte afectada.
8. **Disposiciones Generales:** Conocidas comúnmente como "cláusulas estándar", estas disposiciones regulan la relación general entre las partes y establecen mecanismos para abordar situaciones comunes que puedan surgir. Entre las cláusulas más habituales se encuentran:





- **Cláusula de Acuerdo Completo:** Establece que el contrato representa la totalidad del acuerdo entre las partes, reemplazando cualquier negociación o entendimiento previo.
 - **Divisibilidad:** Garantiza que, si alguna disposición del contrato es declarada inválida o inaplicable, las demás cláusulas seguirán siendo válidas y ejecutables.
 - **Modificaciones:** Define el procedimiento para realizar cambios o enmiendas al contrato.
 - **Cesión:** Establece las condiciones bajo las cuales las partes pueden transferir sus derechos u obligaciones a terceros.
 - **Fuerza Mayor:** Establece cómo proceder cuando eventos imprevisibles y fuera del control de las partes impiden cumplir las obligaciones del contrato.
 - **Ley Aplicable:** Determina qué legislación regirá la interpretación y ejecución del contrato, así como el foro para la resolución de disputas.
 - **Confidencialidad/Propiedad Intelectual:** Protege la información confidencial compartida entre las partes y establece los derechos sobre cualquier propiedad intelectual involucrada.
 - **Resolución de Disputas:** Especifica los métodos acordados para resolver conflictos, como la mediación, el arbitraje o el litigio.
9. **Firmas:** Sección donde las partes involucradas firman y fechan el contrato, haciendo el acuerdo legalmente vinculante.
10. **Anexos/Apéndices:** Los anexos proporcionan información adicional o incluyen documentos mencionados en el contrato principal.

Si tienes dudas, es recomendable que consultes con un abogado para asegurarte de entender completamente las implicaciones del contrato antes de firmarlo.

¿En qué aspectos debo enfocarme al redactar y negociar un contrato?

Cualquier parte de un contrato puede ser impugnada por alguna de las partes. Sin embargo, en las pequeñas empresas y el emprendimiento local, ciertos aspectos suelen generar más controversia que otros. Estas cuestiones requieren especial atención y negociación, ya que pueden afectar las operaciones comerciales, la estabilidad financiera y el riesgo legal. A continuación, se presentan los puntos clave que suelen demandar mayor negociación:

1. **Alcance del Trabajo y Entregables:** Es crucial establecer con claridad el alcance del trabajo y los entregables para evitar malentendidos y conflictos. Para ello, se deben especificar detalladamente las tareas a realizar, los hitos a alcanzar, los plazos estipulados y los estándares de calidad requeridos, asegurando que ambas partes mantengan una visión común.
2. **Términos de Pago y Precios:** Esta sección es crítica, ya que influye directamente en el flujo de caja y la rentabilidad del negocio. Las pequeñas empresas suelen negociar





calendarios de pago, condiciones para pagos anticipados, descuentos, penalizaciones por pagos atrasados y mecanismos para ajustar precios en función de cambios en el mercado.

3. **Ley Aplicable y Jurisdicción:** La legislación y la jurisdicción elegidas para resolver disputas pueden influir en la capacidad de una parte para hacer valer sus derechos. Si una de las partes debe viajar largas distancias para litigar, es menos probable que lo haga debido a los costos y la pérdida de tiempo. Normalmente, las partes optan por aplicar las leyes del lugar donde desean que se tramite la disputa. Si la legislación de un estado específico ofrece un marco más sólido para los aspectos legales del contrato, pueden acordar regirse por esas normas.
4. **Incumplimiento y Recursos:** Negociar esta cláusula permite a las partes establecer expectativas claras y proteger sus intereses en caso de que se produzca una violación del contrato. Es fundamental definir qué situaciones se consideran un incumplimiento, cómo pueden corregirse y qué procedimientos deben seguirse, como la notificación y la resolución de disputas. Esto ayuda a garantizar que cualquier conflicto se resuelva de manera justa y eficiente.
5. **Terminación y Renovación:** Acordar con anticipación los términos de terminación y renovación de un contrato es clave para que las pequeñas empresas puedan gestionar los riesgos que conlleva su continuidad. Esta cláusula especifica cuánto tiempo de preaviso se debe dar antes de finalizar o renovar el contrato, qué condiciones pueden desencadenar su finalización o renovación y qué consecuencias, como penalizaciones u obligaciones adicionales, pueden surgir al momento de la terminación.
6. **Derechos de Propiedad Intelectual:** Los derechos de propiedad intelectual (PI) pueden ser un tema sensible, especialmente en contratos relacionados con innovación o creación de contenido. La titularidad de la PI define quién tiene derecho a utilizarla y a restringir su uso por parte de terceros, tanto en el presente como en el futuro. Durante la negociación, es común establecer quién será el propietario de cualquier propiedad intelectual desarrollada en el marco del contrato, los términos de las licencias, los derechos de exclusividad y las medidas de protección contra el uso no autorizado o infracciones.

Conclusión

Los contratos pueden ser documentos complejos con múltiples detalles que pueden marcar una gran diferencia en el futuro. Para proteger tus intereses, es fundamental comprender a fondo tus derechos y responsabilidades antes de firmar cualquier acuerdo. Dedicar tiempo a revisar y discutir cada cláusula desde el principio puede ayudarte a asegurarte de que el contrato refleje exactamente lo que esperas y necesitas.





LEGAL FOOD HUB

A project of Conservation Law Foundation

¿Necesitas asesoría legal? Si buscas ayuda legal, consulta las siguientes organizaciones ;para ver si calificas para asistencia legal gratuita!

Legal Food Hub

legalfoodhub.org

legalfoodhub@clf.org

1-844-LAW-GROW (1-844-529-4769)

Northeastern University Community Business Clinic

<https://law.northeastern.edu/experience/clinics/community-business/>

617-373-6435

La sesión de preguntas y respuestas de "COMPRENDER Y NEGOCIAR LOS TÉRMINOS DE UN CONTRATO" fue creada en colaboración entre Legal Food Hub y el grupo de verano 2024 de la Community Business Clinic de Northeastern University.

4842-1856-8609, v. 2

