

Contratos mercantiles: cláusulas que sí protegen

Un contrato mercantil útil no es el más largo, sino el que prevé los puntos donde realmente se pierde dinero, control o evidencia.

El contrato debe servir cuando algo sale mal

Muchos contratos se firman para cerrar rápido una operación, no para proteger la relación cuando hay incumplimiento. El problema aparece cuando el cliente no paga, el proveedor no entrega, el servicio falla, la calidad no cumple o la contraparte termina de forma anticipada.

Un contrato mercantil debe explicar con precisión qué se vende o presta, cómo se entrega, cómo se paga, qué pasa si alguien incumple y cómo se resolverán las diferencias.

Objeto y alcance

La primera cláusula crítica es el objeto. Debe describir qué se contrata, qué no se incluye, cuáles son entregables, estándares, anexos técnicos, fechas y responsabilidades de cada parte. Un objeto ambiguo genera disputas sobre expectativas.

Si hay órdenes de compra, cotizaciones, propuestas, anexos o especificaciones, debe decirse cuál documento prevalece en caso de contradicción.

Precio, pagos e impuestos

El contrato debe regular precio, moneda, impuestos, facturación, condiciones de pago, anticipos, intereses, retenciones, penalidades y consecuencias por mora. Una cláusula de pago débil puede hacer lenta y costosa la recuperación de cartera.

También debe indicarse si los gastos, viáticos, cambios de alcance o servicios adicionales se cobran aparte.

Garantías, responsabilidad y límites

Las partes deben saber qué garantía existe, durante cuánto tiempo, qué cubre y qué excluye. También es recomendable regular responsabilidad directa, indirecta, pérdida de beneficios, daños especiales y límites económicos cuando sea viable.

La ausencia de límites puede exponer a la empresa a reclamaciones desproporcionadas; límites mal redactados pueden ser inútiles o inaplicables según el caso.

Confidencialidad, propiedad intelectual y datos

En relaciones comerciales modernas, la empresa comparte información, procesos, bases de datos, diseños, marcas, software, documentos, listas de clientes y know-how. El contrato debe proteger esa información.

También debe regular quién es dueño de los entregables, si existe licencia de uso, si hay cesión de derechos, tratamiento de datos personales y obligación de devolver o destruir información al terminar la relación.

Terminación y solución de controversias

Debe existir una ruta clara para terminación por incumplimiento, terminación anticipada, subsanación, efectos de terminación, pagos pendientes, devolución de materiales y continuidad de obligaciones de confidencialidad.

Finalmente, debe definirse jurisdicción, legislación aplicable, mediación, arbitraje o tribunales competentes. Esta cláusula puede ser decisiva cuando la contraparte está en otra ciudad o país.

Checklist práctico para la empresa

- Objeto claro, entregables, exclusiones y anexos.
-

- Reglas de precio, facturación, impuestos, mora e intereses.
- Obligaciones específicas de cada parte y responsables operativos.
- Garantías, niveles de servicio y consecuencias por incumplimiento.
- Confidencialidad, propiedad intelectual y datos personales.
- Causas y efectos de terminación.
- Jurisdicción, legislación aplicable y mecanismo de solución de controversias.

Cómo puede apoyar RB Legal

RB Legal diseña y revisa contratos mercantiles con enfoque práctico: proteger la operación, reducir ambigüedades, fortalecer cobro, limitar exposición y crear evidencia útil.

Una buena cláusula no es adorno jurídico. Es una herramienta de negociación, prevención y defensa.

Fuentes normativas de referencia

- Código de Comercio.
 - Código Civil Federal o local aplicable de forma supletoria, según la operación.
 - Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial.
-