



Due-Legal S.A.S. | Aliado legal para startups y empresas

Checklist de revisión antes de firmar un contrato con un corporativo

Firmar un contrato con un corporativo es un hito importante para cualquier startup, pero también puede convertirse en una fuente de riesgos si no se revisan adecuadamente los términos. Este checklist está diseñado para ayudarte a hacer una revisión rápida y eficaz **antes de firmar**, enfocándote en los puntos que más impacto pueden tener sobre tu empresa.

Marca cada ítem como:

Sí – Lo tengo claro o ya está resuelto.

No – Necesita revisión, aclaración o ajuste.

N/A – No aplica para este contrato.

A. Datos básicos del contrato.

- El objeto del contrato está claramente definido y refleja lo que realmente vas a hacer.

☐

- Las partes están bien identificadas y coinciden con los certificados de existencia y representación legal.

☐

- El plazo del contrato está claro (inicio, duración, fecha de terminación).

☐

- Las condiciones de renovación o prórroga están expresamente indicadas.

☐

B. Cláusulas económicas y de pagos.

- El precio o los honorarios están definidos con claridad.



Due-Legal S.A.S. | Aliado legal para startups y empresas

☐

- El plazo de pago está especificado (30, 60 o más días).

☐

- Las condiciones de facturación están claras.

☐

- No hay penalidades automáticas por demoras que dependan del corporativo.

☐

- Cualquier ajuste de precio (por inflación, volumen o extras) está regulado.

☐

C. Garantías y pólizas.

- El contrato no exige pólizas desproporcionadas al valor o al riesgo del contrato.

☐

- Si se exigen pólizas, sabes cuáles son (cumplimiento, responsabilidad, anticipo).

☐

- Tienes claridad sobre cómo vas a obtenerlas y cuánto cuestan.

☐

- Se permite entregar garantías equivalentes si no puedes obtener una póliza.

☐



Due-Legal S.A.S. | Aliado legal para startups y empresas

D. Propiedad intelectual.

- El contrato **no transfiere automáticamente** la propiedad de tu software, marca o metodología.

☐

- Las licencias de uso están claramente delimitadas (tiempo, alcance, no exclusividad).

☐

- Solo se ceden los derechos estrictamente necesarios para cumplir el contrato.

☐

- Tienes claridad sobre si debes entregar código fuente o no (y qué tipo).

☐

E. Obligaciones y responsabilidades.

- Las obligaciones tuyas como proveedor están bien definidas y son razonables.

☐

- El contrato no te impone cargas excesivas o imposibles de cumplir.

☐

- Las consecuencias del incumplimiento están claramente indicadas

☐

- No hay asimetría: el corporativo también tiene obligaciones claras.

☐

F. Terminación del contrato.



Due-Legal S.A.S. | Aliado legal para startups y empresas

- El contrato incluye un mecanismo claro de terminación anticipada.

☐

- Puedes terminar el contrato si el corporativo incumple o cambia condiciones.

☐

- No se permite terminación unilateral sin preaviso y sin compensación.

☐

- El contrato contempla un plazo de preaviso razonable (ej. 30 días).

☐

G. Penalidades y sanciones.

- La cláusula penal **no supera el 20 %** del valor del contrato.

☐

- Se requiere demostrar el incumplimiento antes de aplicar la penalidad.

☐

- No se permite cobrar penalidad **más perjuicios**, a menos que lo aceptes expresamente.

☐

H. Confidencialidad.

- La obligación de confidencialidad es mutua.

☐



Due-Legal S.A.S. | Aliado legal para startups y empresas

- El plazo de la obligación es razonable (ej. tres años).

☐

- Se excluye la información pública o ya conocida por ti antes del contrato.

☐

I. Resolución de conflictos.

- El contrato indica cómo se resuelven los conflictos (negociación, juez, arbitraje).

☐

- Si hay cláusula arbitral, se especifica ante qué centro (idealmente Cámara de Comercio).

☐

- No estás renunciando completamente al acceso a un juez o a la defensa legal.

☐

Si marcaste más de **5 ítems como "No"**, lo recomendable es **no firmar aún**. Tómate el tiempo para ajustar el contrato, hacer observaciones y aclarar lo necesario. **Negociar no es pelear**. Es parte del proceso de proteger tu empresa y construir relaciones sanas con tus clientes corporativos.