



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

GUÍA PRÁCTICA PARA NEGOCIAR CONTRATOS CON CORPORATIVOS

¿Por qué hicimos esta guía?

Si estás leyendo esto, probablemente ya diste un primer gran paso: tu startup está despertando el interés de empresas grandes, corporativos o aliados estratégicos. Eso significa que lo que estás construyendo tiene valor. Pero también significa que llegó el momento de dar el salto a una nueva etapa: firmar contratos serios, con obligaciones serias y con consecuencias reales si algo sale mal.

Esta guía nace como una herramienta práctica para ayudarte a entender, identificar y negociar los puntos clave que aparecen en cualquier contrato con un corporativo en Colombia. Sabemos que este tipo de procesos puede ser abrumador: cláusulas largas, abogados del otro lado, pólizas, penalidades y muchos tecnicismos legales.

Nuestro objetivo es que, al terminar esta guía, tengas lo necesario para:

- Identificar las cláusulas que pueden poner en riesgo tu startup.
- Negociar con seguridad sin perder el contrato.
- Proteger tus activos, tu tiempo y tu reputación.
- Prepararte para firmar contratos de forma informada y segura.

¿Qué vas a encontrar en esta guía?

- Una explicación clara y concreta de las cláusulas más importantes que verás en los contratos con corporativos.
- Recomendaciones legales adaptadas al contexto colombiano.
- Ejemplos reales de situaciones que hemos vivido o asesorado con startups.
- Checklists para usar antes de firmar cualquier contrato.
- Un glosario claro para que no te pierdas en el lenguaje legal.

¿Para quién es esta guía?



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

Esta guía está pensada para fundadores, líderes legales, financieros o comerciales de startups que están a punto de cerrar su primer (o su próximo) contrato con una gran empresa o corporativo.

No importa si no tienes un abogado en tu equipo aún. Aquí te explicamos lo esencial para que sepas cuándo decir: “Esto lo podemos firmar”... o “Esto hay que revisarlo”.

Un contrato no es un simple papel que se firma “porque toca”. Es una herramienta de protección, pero también puede convertirse en una amenaza si no entiendes lo que estás aceptando.

Con esta guía, queremos darte las bases para que no firmes a ciegas, para que preguntes lo correcto y, sobre todo, para que uses el contrato como lo que realmente es: una forma de construir relaciones comerciales sanas, seguras y sostenibles para tu empresa.

1. Diferencias entre contratar con startups vs. contratar con corporativos

Firmar un contrato con otro emprendedor o una startup es muy distinto a contratar con un corporativo. La lógica de operación, los procesos internos, los niveles de riesgo y los objetivos del negocio son completamente diferentes. Entender esta diferencia es clave para prepararte adecuadamente.

¿Qué cambia en el proceso legal y comercial? Cuando haces negocios entre startups, todo suele ser más informal y flexible. Las decisiones se toman rápido, muchas veces se acuerdan por WhatsApp, y lo que importa es empezar a ejecutar. En contraste, un corporativo tiene un proceso más riguroso, lento y altamente documentado.

Comparativa general:

Elemento	Startups	Corporativos
Toma de decisiones	Rápida, informal	Lenta, estructurada
Proceso de contratación	Ágil, pocas exigencias	Formal, varias etapas
Documentación requerida	Mínima	Extensa (KYC, certificados, pólizas, etc.)
Nivel de riesgo percibido	Bajo entre iguales	Alto hacia la startup (por tamaño y experiencia)
Firma de contrato	Muchas veces sin abogado	Revisado por áreas legales, compliance y compras



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

Enfoque del contrato	Relacional (confianza)	Prevención de riesgos legales, reputacionales y financieros
----------------------	---------------------------	--

Los corporativos no solo están buscando proveedores que les resuelvan una necesidad, también están buscando mitigar riesgos. Esto significa que, además del producto o servicio, esperan de ti:

- Solidez jurídica y financiera.
- Capacidad de respuesta operativa.
- Formalidad y cumplimiento normativo.
- Protección de su reputación en caso de incumplimiento.

Un corporativo puede asumir que estás listo para cumplir lo que estás firmando, sin importar si eres una startup pequeña o una empresa con 200 empleados.

¿Qué errores cometen las startups al enfrentarse a un corporativo?

- a) Firmar sin leer a fondo: Por presión, por emoción o por falta de tiempo, muchas startups firman contratos con cláusulas que nunca deberían haber aceptado.
- b) Aceptar todo “por miedo a perder el negocio”: La idea de que “si pido cambios, pierdo la oportunidad” es equivocada. Se puede negociar con respeto y argumentos.
- c) No anticiparse con su propia documentación: Muchas startups no tienen modelos de contrato, cláusulas definidas, o formatos para responder rápidamente a las solicitudes de áreas legales de los corporativos.
- d) No pedir ayuda legal cuando se necesita: Un mal contrato puede ser mucho más costoso que una buena asesoría.

En conclusión, contratar con un corporativo no es solo una oportunidad de crecimiento; también es una prueba de madurez legal y organizacional. Si tu startup quiere escalar, tarde o temprano va a tener que firmar con empresas grandes. Esta guía está diseñada para ayudarte a prepararte para ese momento, sin improvisar y sin poner en riesgo todo lo que has construido.

2. Cláusulas clave que debes revisar (y negociar).

Cuando un corporativo te envía un contrato, es común recibir un documento ya redactado por su equipo legal. Y aunque no siempre puedes cambiarlo todo, sí debes entender perfectamente qué estás aceptando y hasta dónde puedes negociar.

En este capítulo encontrarás una guía para identificar las cláusulas más críticas que suelen incluir los contratos con corporativos. Te explicamos qué significan, por qué importan, qué debes revisar y qué puedes negociar.

2.1. Duración y prórroga automática.

¿Qué es? Es el tiempo durante el cual estará vigente el contrato, y si se extiende automáticamente una vez vencido.

Qué debes revisar:

- Que el plazo inicial sea claro.
- Que las condiciones de renovación estén definidas.
- Si se incluye prórroga automática, verifica si puedes o no oponerte con antelación.

Riesgos comunes:

- Contratos que se renuevan indefinidamente sin darte la oportunidad de renegociar condiciones.
- Dificultad para salir del contrato si no notificas con antelación.

Recomendación legal: Solicita que cualquier prórroga automática requiera la aceptación expresa de ambas partes o, en su defecto, que puedas oponerte con un preaviso razonable (por ejemplo, 30 días).

2.2. Terminación anticipada.

¿Qué es? Es el mecanismo que permite dar por terminado el contrato antes de su vencimiento.



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

Qué debes revisar:

- Si la terminación es unilateral o requiere una causa justificada.
- Si te pueden terminar el contrato “sin expresión de causa” y sin indemnización.
- Si hay preaviso obligatorio.

Riesgos comunes:

- Que el corporativo pueda terminar en cualquier momento sin compensarte por inversiones hechas o trabajo ya ejecutado.
- Que no puedas terminar tú en condiciones similares.

Recomendación legal: Solicita equilibrio. Si el contrato permite terminación unilateral, que exista al menos un preaviso de 30 días y obligación de pagar lo ejecutado hasta la fecha. Evita contratos que permiten la terminación inmediata sin causa.

2.3. Pólizas y garantías.

¿Qué son? Son seguros exigidos para garantizar el cumplimiento del contrato (cumplimiento, responsabilidad civil, manejo de anticipo, etc.).

Qué debes revisar:

- Qué tipo de póliza exigen y en qué valor.
- Quién debe pagarla.
- Si están condicionando la ejecución del contrato a la entrega de la póliza.

Riesgos comunes:

- Pólizas costosas que reducen tu flujo de caja o son difíciles de conseguir.
- Demoras en la ejecución por trámites con aseguradoras.

Recomendación legal:

Negocia que el valor de la póliza se descuente del primer pago o que puedas ofrecer alternativas como garantías bancarias, pagarés o fiducias. Si el contrato es de bajo valor, solicita suprimir la exigencia.

2.4. Cláusula penal.

¿Qué es? Es una sanción económica por incumplir el contrato, que puede ser a favor del corporativo.

Qué debes revisar:

- Si la cláusula penal es razonable o desproporcionada (más del 20 % del valor del contrato).
- Si se aplica sin necesidad de probar el incumplimiento.
- Si se permite cobrar la penalidad **además de los perjuicios**.

Riesgos comunes:

- Penalidades excesivas o automáticas sin un procedimiento justo.
- Doble sanción: penalidad + perjuicios.

Recomendación legal:

Solicita que sea **una penalidad tasadora de perjuicios** (no sancionatoria), y que no supere el 20 % del valor total del contrato. También puedes pedir que solo se aplique si se demuestra incumplimiento.

2.5. SLA – Acuerdos de Nivel de Servicio.

¿Qué es? Un SLA (Service Level Agreement) define los estándares mínimos de servicio que debes garantizar, como disponibilidad, tiempos de respuesta o resolución de fallos.

Qué debes revisar:

- Que los indicadores sean medibles y razonables.



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

- Que haya claridad en las consecuencias por no cumplirlos.
- Que no te impongan métricas inalcanzables o descontextualizadas.

Riesgos comunes:

- Penalidades por métricas imposibles de cumplir para una startup.
- SLA copiados de proveedores grandes que no aplican a tu caso.

Recomendación legal:

Solicita personalizar el SLA según tus capacidades reales. No aceptes métricas que no puedas garantizar. Si no aplica un SLA por la naturaleza del servicio, pide que lo eliminen.

2.6. Confidencialidad y uso de información.

¿Qué es? Es la obligación de mantener en reserva la información que se comparte durante y después de la ejecución del contrato.

Qué debes revisar:

- Que la obligación de confidencialidad sea mutua, no solo para ti.
- El plazo de duración después de terminado el contrato.
- Qué tipo de información se considera confidencial.

Riesgos comunes:

- Obligaciones unilaterales que solo te aplican a ti.
- Limitaciones excesivas que impiden reutilizar desarrollos propios.

Recomendación legal:

Solicita que la cláusula sea **mutua**, que el plazo de confidencialidad sea razonable (por ejemplo, 3 años), y que se exceptúe la información que ya era pública o desarrollaste por fuera del contrato.

2.7. Propiedad intelectual.

¿Qué es? Define a quién pertenecen los desarrollos, marcas, diseños o software creados durante el contrato.

Qué debes revisar:

- Si el contrato establece cesión total de derechos sin pago.
- Si te están obligando a entregar código fuente o software base.
- Si las licencias de uso son amplias o limitadas.

Riesgos comunes:

- Perder el control sobre tu tecnología o marca sin compensación.
- Cláusulas amplias que permiten uso sin restricción ni tiempo.

Recomendación legal:

Evita cesiones totales salvo que estén claramente pagadas. Si el corporativo necesita usar algo que desarrollaste, otorga una **licencia limitada, no exclusiva y no transferible**. Nunca entregues el código base de tu producto, solo desarrollos hechos exclusivamente para ese cliente.

2.8. Resolución de conflictos.

¿Qué es? Es el mecanismo que define cómo se resuelven las controversias derivadas del contrato (juez, arbitraje, mediación).

Qué debes revisar:

- Dónde se resuelven los conflictos (ciudad o jurisdicción).



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

- Si estás renunciando al derecho de acudir a un juez.
- Si el contrato obliga a arbitraje, y ante qué institución.

Riesgos comunes:

- Someterte a arbitrajes costosos en ciudades donde no operas.
- Cláusulas confusas que dificultan resolver disputas.

Recomendación legal:

Si el contrato supera los 50 millones de pesos, sugiere **arbitraje ante la Cámara de Comercio del lugar donde domicilias**. En contratos más pequeños, puedes proponer que los conflictos se resuelvan por la vía judicial ordinaria, o incluir primero una etapa de negociación o mediación.

3. Red flags contractuales.

Una de las habilidades más importantes que puedes desarrollar como fundador o líder de una startup es saber identificar **señales de alerta** en los contratos. No todo lo que está redactado en términos formales es justo, equilibrado o legalmente aceptable. Algunos contratos incluyen cláusulas que, si no se revisan a tiempo, pueden poner en riesgo el flujo de caja, la tecnología o incluso la viabilidad misma de tu empresa.

En este capítulo, te compartimos un listado de red flags contractuales que deberías tener en cuenta al momento de revisar un contrato con un corporativo. Si encuentras alguna de estas cláusulas, es recomendable pedir una modificación o al menos consultar con tu abogado antes de firmar.

Red flags comunes en contratos con corporativos

a. Cesión total de propiedad intelectual sin contraprestación clara.

"Todos los desarrollos realizados por el proveedor serán de propiedad exclusiva del corporativo."



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

- **Por qué es riesgoso:** Puedes perder derechos sobre tecnologías o metodologías propias sin recibir compensación. Además, podrías estar entregando más de lo que el corporativo necesita para ejecutar el contrato.
- **Qué hacer:** Solicita limitar la cesión solo a los desarrollos realizados específicamente para ese contrato, y ofrecer una licencia limitada en lugar de cesión total. Nunca entregues código fuente base sin pago.

b. Penalidades excesivas o automáticas

"En caso de cualquier incumplimiento, el proveedor pagará el 50 % del valor del contrato como sanción."

- **Por qué es riesgoso:** Una cláusula penal superior al 20 % del valor del contrato puede considerarse abusiva. Si además se aplica automáticamente, sin prueba ni procedimiento, es aún más riesgosa.
- **Qué hacer:** Solicita que la penalidad sea razonable (no más del 20 %) y que sea **tasadora de perjuicios**, no sancionatoria. Exige que solo se aplique si se demuestra incumplimiento.

c. Terminación unilateral sin causa y sin preaviso

"El contratante podrá dar por terminado el contrato en cualquier momento, sin previo aviso y sin obligación de indemnizar."

- **Por qué es riesgoso:** Inviertes tiempo, equipo y recursos, pero puedes quedar desprotegido si el contrato se termina de forma inesperada.
- **Qué hacer:** Negocia un mínimo de preaviso (por ejemplo, 30 días) y el pago de lo ejecutado hasta la fecha de terminación. Si tú no puedes terminar en las mismas condiciones, hay desequilibrio.

d. Cláusulas unilaterales de confidencialidad



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

"Toda la información del contratante será confidencial, pero el proveedor podrá divulgar información solo con autorización previa por escrito."

- **Por qué es riesgoso:** Estas cláusulas no son recíprocas y pueden limitarte incluso para defenderte si hay un conflicto legal.
- **Qué hacer:** Solicita que la obligación de confidencialidad sea mutua, razonable en tiempo (por ejemplo, tres años), y que tenga excepciones claras (información pública, información que ya tenías antes del contrato, etc.).

e. Exigencia de pólizas desproporcionadas

"El proveedor deberá entregar una póliza de cumplimiento equivalente al 100 % del valor del contrato."

- **Por qué es riesgoso:** Las pólizas pueden ser costosas y difíciles de obtener para una startup. Además, no siempre son proporcionales al valor o al riesgo del contrato.
- **Qué hacer:** Solicita reducir el monto asegurado o permitir otras garantías (pagaré, garantía bancaria). Si el contrato es de bajo riesgo, pide eliminar la exigencia.

f. Renuncia al derecho de acudir a un juez

"Las partes renuncian a cualquier tipo de acción judicial y se someten únicamente al arbitraje privado bajo normas del contratante."

- **Por qué es riesgoso:** Limita tus posibilidades de defensa, especialmente si el arbitraje es costoso o está regulado por normas que no conoces.
- **Qué hacer:** Propón un arbitraje ante la Cámara de Comercio local, o un mecanismo escalonado: primero una etapa de negociación o mediación, luego arbitraje si es necesario.

¿Qué hacer si encuentras un red flag?



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

1. **No firmes inmediatamente.** Revisa, consulta y evalúa los riesgos.
2. **Solicita ajustes razonables.** Muchas veces, los corporativos aceptan cambios si se proponen con argumentos técnicos y justificados.
3. **Propón alternativas.** Si no puedes eliminar la cláusula, ofrece una solución intermedia (por ejemplo, una licencia en lugar de una cesión, o un pagaré en lugar de una póliza).

Este capítulo no busca generar desconfianza, sino **empoderarte para que tomes decisiones informadas**. Un contrato no se trata solo de cerrar el negocio, sino de asegurar que ese negocio no se convierta en un problema para tu empresa más adelante.