

BOLETÍN JURÍDICO

5 errores jurídicos que cometen los empresarios al firmar contratos

No son errores de ignorancia — son errores de confianza. El contrato que se firma sin revisión técnica es el que define el litigio de los próximos años.

La mayoría de los litigios mercantiles que llegan a juicio tienen su origen en el mismo momento: la firma del contrato. No porque las partes quisieran pelearse — sino porque ninguna leyó con cuidado lo que estaba firmando, o no tuvo asesoría jurídica en el momento correcto. Estos son los cinco errores que vemos con más frecuencia en la práctica.

Error 1 — Firmar sin leer las cláusulas de incumplimiento

El empresario lee el objeto del contrato, el precio y los plazos de entrega. Lo que rara vez lee es qué pasa cuando algo sale mal: ¿quién responde?, ¿hasta qué monto?, ¿en qué plazo hay que reclamar? Las cláusulas de responsabilidad, penalidades, limitación de daños y caducidad de las acciones son las que definen si el contrato protege o no protege cuando hay incumplimiento. Una cláusula de limitación de responsabilidad mal negociada puede dejar al empresario sin posibilidad de reclamar daños reales aunque gane el juicio.

Error 2 — No especificar cómo se resuelven las controversias

¿Juicio ordinario mercantil? ¿Arbitraje? ¿Ante qué tribunal? ¿En qué ciudad? Un contrato sin cláusula de resolución de controversias deja esa decisión para cuando ya hay un conflicto — y en ese momento, cada parte quiere la vía que más le conviene. En contratos de alto valor entre empresas de diferentes estados o países, la omisión puede significar años de discusión sobre jurisdicción antes de entrar al fondo del asunto.

Error 3 — Confiar en el contrato estándar de la contraparte

El contrato que te manda la contraparte está redactado por sus abogados, en beneficio de sus intereses. Las definiciones, las condiciones suspensivas, los plazos de caducidad, las cláusulas de terminación anticipada — todo está calibrado para proteger a quien lo redactó. Firma ese contrato sin revisarlo y estás jugando en el tablero del otro. No es deshonestidad — es que sus abogados hicieron su trabajo. El error es no hacer el tuyo.

Error 4 — No documentar los acuerdos verbales

En México los contratos mercantiles pueden ser verbales y son válidos — pero probarlos en juicio es otro tema. "Acordamos que entregarían antes", "me dijeron que incluía el servicio de instalación", "el gerente me prometió que no cobrarían penalidades" — todo eso es difícil de probar sin un correo, una minuta, un mensaje de WhatsApp o un escrito firmado. En litigio mercantil, lo que no está documentado no existió. El empresario que acuerda cambios verbales al contrato original, sin documentarlos, regala argumentos a la contraparte.

Error 5 — No revisar la representación de quien firma

Un contrato firmado por quien no tiene facultades para obligar a la empresa puede ser nulo o anulable. ¿Tiene el firmante poder notarial con facultades expresas para celebrar ese tipo de actos? ¿Está vigente ese poder? ¿Las facultades orgánicas del administrador único o del consejo de administración cubren ese acto según los estatutos sociales? En Jalisco, por ejemplo, los poderes notariales otorgados a personas físicas tienen una vigencia de cinco años — un poder de 2018 puede no ser válido hoy. Verificar esto antes de firmar cuesta poco. Descubrirlo en juicio puede costar el contrato.

En Sánchez Carrera Abogados revisamos contratos antes de que se firmen y litigamos cuando ya se firmaron. Si tiene un contrato que quiere revisar o un conflicto contractual que resolver, contáctenos. contacto@sanchezcarrera.com.mx | +52 (33) 1520 5285

Atentamente.

Héctor Sánchez Carrera.

Socio Director.

Sánchez Carrera Abogados.