



PROYECTO LEGADO

Antes de firmar

Guía práctica y checklist de revisión contractual

Criterio profesional de Omar Isaí Paco Peña

“La confianza se honra con hechos.”

USO. No marque una casilla por intuición. Cada respuesta debe poder localizarse en el contrato o explicarse con claridad antes de la firma.

1. Comprender la operación

- ☐ Conozco la identidad y capacidad de las partes.
- ☐ Puedo explicar la naturaleza de la relación y el objeto exacto del contrato.
- ☐ El documento corresponde al caso concreto y no es un formato adaptado superficialmente.
- ☐ Todos los acuerdos verbales relevantes fueron incorporados.

2. Obligaciones y tiempos

- ☐ Sé qué debe dar, hacer o dejar de hacer cada parte.
- ☐ Cada obligación tiene plazo, fecha o condición identificable.
- ☐ Está claro qué ocurre al vencimiento: renovación, contrato nuevo o terminación.
- ☐ Las prohibiciones están expresamente descritas.



3. Dinero y conceptos

- ☐ Precio, cuantía y forma de pago son claros.
- ☐ Cada entrega está nombrada según su función: anticipo, depósito, garantía o pago parcial.
- ☐ Sé cuándo puede retenerse, aplicarse o devolverse cada cantidad.
- ☐ Los intereses, cuando proceden, indican tasa, periodo y forma práctica de cálculo.
- ☐ Cada gasto, impuesto, honorario, servicio o trámite tiene responsable.

4. Incumplimiento

- ☐ Las causas de terminación o rescisión no están redactadas de forma genérica.
- ☐ El procedimiento indica cómo se comunica y ejecuta.
- ☐ Las consecuencias económicas pueden calcularse.
- ☐ La pena convencional se relaciona con el incumplimiento pactado y respeta el marco aplicable.
- ☐ Los daños y sus efectos no se dan por entendidos.

5. Comunicación

- ☐ El contrato pacta domicilio, correo electrónico y/o WhatsApp, precisando su alcance.
- ☐ Los datos de contacto son correctos.
- ☐ Sé por cuál medio comunicar avisos relevantes.
- ☐ Existe una forma de informar cambios de datos.



6. Comprensión y firma

- ☐ Leí el documento completo.
- ☐ Puedo explicar con mis propias palabras las obligaciones principales.
- ☐ Comprendo qué podría ocurrir si yo o la otra parte incumplimos.
- ☐ Entiendo cualquier renuncia incluida y su posible alcance.
- ☐ Mis preguntas fueron respondidas en conversación directa.
- ☐ Estoy consciente del alcance del compromiso.

SEÑALES PARA DETENER LA FIRMA

La operación todavía necesita claridad si...

- Una parte dice “eso se entiende”, pero no aparece en el documento.
- La cantidad está expresada, pero no el momento, medio o condición del pago.
- Existe una consecuencia de incumplimiento, pero no se explica cómo opera.
- La penalidad parece aplicarse aun cuando la obligación ya fue cumplida.
- El documento utiliza términos que una de las partes no puede explicar.
- Se pretende dejar un acuerdo importante únicamente de palabra.

REGLA FINAL. Si una obligación, pago, consecuencia o acuerdo relevante no puede explicarse y localizarse, la operación todavía no está lista para firmarse.

ALCANCE. Esta guía es una herramienta preventiva general. No determina por sí sola la validez, procedencia o efecto jurídico de una cláusula. Cada contrato debe revisarse conforme a su contexto y legislación aplicable.