

ÍNDICE

Introducción a la Quinta Edición Ampliada y Actualizada	XVII
Introducción a la primera edición.....	XIX
Sebastián Ramos Olano	XXIII
Agradecimientos	XXVII
Agradecimientos a la quinta edición ampliada	XXIX
CAPÍTULO 1	
LA FUNCIÓN DEL JURISTA COMO REDACTOR DEL CONTRATO .	1
1. La función del jurista como redactor del contrato.....	1
1.1. El jurista como un legislador entre partes.....	1
1.2. El jurista como facilitador de comercio	4
CAPÍTULO 2	
OBLIGACIONES ÉTICAS DEL REDACTOR DEL CONTRATO	9
2. Obligaciones éticas del jurista como redactor del contrato	9
2.1. Introducción	9
2.2. Defensa del orden jurídico	10
2.3. El interés del cliente	10
2.4. Conflicto de intereses.....	12
2.5. La obligación de confidencialidad	14
2.6. La ética con la contraparte y sus asesores.....	14
CAPÍTULO 3	
PASOS PREVIOS AL PROCESO DE REDACCIÓN DEL CONTRATO .	17
3. Pasos previos al proceso de redacción del contrato	17
3.1. Conocer al cliente, sus necesidades y objetivos.....	17
3.1.1. Por qué es importante conocer al cliente, sus ne- cesidades y los hechos relacionados con el nego- cio.....	17
3.1.2. Cómo obtener la información necesaria sobre el negocio	22

	Pág.
3.2. Determinar cuál debe ser el contenido del contrato	28
3.3. Estudiar la normativa aplicable al contrato	30
3.4. Analizar las partes y la industria	32
3.5. El objetivo de la redacción: llegar a un documento preciso y ordenado	32
3.6. Pensar como un abogado transaccional	33
3.7. Atención al detalle	34
CAPÍTULO 4	
EL PROCESO DE REDACCIÓN DEL CONTRATO	37
4. El proceso de redacción del contrato	37
4.1. Las etapas del proceso de redacción.	37
4.2. Dos preguntas fundamentales sobre el contenido del con- trato	38
4.2.1. ¿Cuán específico o genérico será el contrato?	38
4.2.2. ¿Cuán preciso o impreciso será el contrato?	39
4.2.3. ¿Cuál es la decisión correcta?	40
4.3. ¿Cuán completo tiene que ser el contrato? Un análisis eco- nómico	41
4.4. Traducir los términos del negocio en cláusulas contractua- les	44
4.5. Organización del contrato	47
4.5.1. División	48
4.5.2. Clasificación	49
4.5.3. Secuencia	50
4.6. La visualización del contrato	51
4.7. Checklist	56
4.8. Redactar el contrato	57
4.8.1. Aspectos a tener en cuenta con el uso de modelos o contratos anteriores	58
4.8.2. Uso de inteligencia artificial	60
4.8.3. Resumen de los aspectos mencionados	60
4.9. Leer, releer, revisar, y editar el contrato	61
4.9.1. Primera revisión	61
4.9.2. Segunda revisión	62
4.9.3. Tercera revisión	62
CAPÍTULO 5	
REGLAS DE REDACCIÓN	63
5. Reglas de redacción	63
5.1. Escribir para una persona común y corriente	63
5.2. Redactar en idioma español simple	64
5.2.1. Claridad	65

	Pág.
5.2.2. Simplicidad	65
5.2.3. Concisión	66
5.3. Principios de buena redacción	66
5.3.1. Ser consistente	66
5.3.2. Escribir oraciones cortas	68
5.3.3. La estructura de la oración debe ser simple	70
5.3.4. Usar formas paralelas para ideas paralelas	72
5.3.5. Usar palabras comunes y ordinarias	72
5.3.6. Evitar legalismos	74
5.3.7. Utilizar palabras técnicas o de la industria sólo en caso necesario	76
5.3.8. Evitar mayúsculas innecesarias	77
5.3.9. Eliminar palabras y oraciones innecesarias	77
5.3.9.1. Eliminar sinónimos redundantes	78
5.3.9.2. Eliminar enumeraciones o listas redundantes	79
5.3.9.3. Otras expresiones redundantes	79
5.3.10. Escribir en sujeto activo	80
5.3.11. Escribir en presente	82
5.3.12. Escribir oraciones positivas en lugar de negativas	83
5.4. Organización del contrato	83
5.4.1. Dividir el contrato en cláusulas y secciones	84
5.4.1.1. Cláusulas	84
5.4.1.2. Secciones dentro de una cláusula	84
5.4.1.3. Utilizar títulos y subtítulos enumerados	85
5.4.2. Usar listas, enumeraciones y tablas	88
5.4.2.1. Listas	88
5.4.2.2. Enumeraciones	89
5.4.2.3. Tablas	90
5.4.2.4. Visualización del contrato: utilizar cualquier otro elemento extratextual que facilite la lectura y comprensión del documento	91
5.4.3. Estilo	92
5.5. La transferencia de riesgo a través de la redacción	92
CAPÍTULO 6	
LA ESTRUCTURA DEL CONTRATO	103
6. La estructura del contrato	103
6.1. Título	103
6.2. Identificación de las partes	105
6.3. Fecha	107
6.3.1. Fecha de celebración	107

	Pág.
6.3.2. Fecha de firma	107
6.3.3. Fecha de entrada en vigencia	108
6.4. Palabras de Acuerdo	108
6.5. Antecedentes	109
6.5.1. Importancia de los Antecedentes	109
6.5.2. Ejemplo de una cláusula de “Antecedentes”	110
6.5.3. Recomendaciones para redactar los antecedentes	111
6.6. Definiciones	112
6.6.1. Función de las definiciones	112
6.6.2. Requisitos de las definiciones	116
6.7. Cláusulas sustanciales y genéricas	121
6.8. Firmas	122
 CAPÍTULO 7	
REVISIÓN DEL CONTRATO Y COMENTARIOS	125
7. Revisión del documento y comentarios	125
7.1. Diferentes consideraciones para distintos evaluadores ...	126
7.1.1. Cliente	126
7.1.2. Asesor de la contraparte	128
7.2. Control del documento	131
7.3. Revisión final del documento	132
 CAPÍTULO 8	
AMBIGÜIDADES	135
8. AMBIGÜIDADES	135
8.1. Introducción	136
8.2. Comencemos con un ejemplo	137
8.3. Diferencia entre ambigüedad e imprecisión	140
8.3.1. Cómo un término impreciso puede ayudar en una negociación	141
8.4. Clases de ambigüedad	145
8.4.2. Ambigüedad contextual	145
8.4.4. Ambigüedad sintáctica	156
 CAPÍTULO 9	
CLÁUSULAS SUSTANCIALES	165
9. Cláusulas sustanciales	165
9.1. Objeto	165
9.1.1. Tipo de objeto	167
9.1.2. Transferencia de riesgo a través del objeto	169
9.2. Precio (o contraprestación)	175
9.2.1. Consideraciones preliminares	176
9.2.2. Cómo escribir cifras	182
9.2.3. Cómo redactar fórmulas matemáticas	184

	Pág.	
9.2.3.1.	Operaciones matemáticas básicas	184
9.2.3.2.	El orden de las operaciones matemáticas	185
9.2.3.3.	Redactar la fórmula	186
9.2.3.4.	Entender los componentes de la fórmula	190
9.2.3.5.	Valor de los componentes	192
9.2.3.6.	Momento en que debe calcularse el valor de los componentes	194
9.2.4.	Ajuste de precio mediante porcentajes	195
9.2.5.	Intereses	196
9.2.5.1.	Introducción	196
9.2.5.2.	Cómo redactar la cláusula de intereses . .	215
9.2.5.3.	Consecuencias de la usura	217
9.3.	Plazo	217
9.3.1.	Plazo cierto	218
9.3.2.	Plazo incierto	219
9.3.3.	Plazo con renovación	221
9.3.4.	Plazo con derecho de receso	224
9.3.5.	Renegociación del precio antes de una prórroga . .	241
9.4.	Condiciones	252
9.4.1.	Aspectos generales de la condición	252
9.4.2.	Elementos para redactar una condición	253
9.4.2.1.	Aspectos a tener en cuenta para redactar una condición	253
9.4.3.	Las condiciones en contratos complejos	258
9.5.	Declaraciones y Garantías	260
9.5.1.	Concepto de declaraciones y garantías en el Com- mon Law	260
9.5.2.	Las declaraciones y garantías en el Sistema Conti- nental (Civil Law)	263
9.5.3.	¿Es necesario “garantizar”?	268
9.5.4.	incidencia de la buena fe en las declaraciones y ga- rantías	269
9.5.4.1.	Casos a favor de la aplicación del deber de buena fe	270
9.5.4.2.	Casos en contra de la aplicación del de- ber de buena fe	272
9.5.5.	Otros aspectos a tener en cuenta al pactar declara- ciones y garantías	275
9.5.5.1.	Contratos de préstamo	275
9.5.5.2.	Contratos de compraventa de acciones . .	289
9.6.	Incumplimiento	290
9.6.1.	Consecuencias del incumplimiento	290
9.6.2.	Resolución del contrato	292

	Pág.	
9.6.2.1.	La cláusula resolutoria tácita	292
9.6.2.2.	La cláusula resolutoria expresa	295
9.6.2.3.	Redacción de la cláusula resolutoria	298
9.6.2.4.	La cláusula resolutoria en las relaciones de consumo	301
9.6.2.5.	Pacto Comisorio	302
9.6.3.	Cláusula penal	304
9.6.3.1.	Concepto de cláusula penal	304
9.6.3.2.	Cláusula penal en caso de fuerza mayor.	305
9.6.3.3.	Cúmulo entre la pena y daños y perjuicios	306
9.6.3.4.	Cúmulo entre la pena y la ejecución for- zada específica.	309
9.6.3.5.	Límites al monto de la cláusula penal – Usura	312
9.6.3.6.	Cláusula penal moratoria y resolutoria: ¿se puede reducir o prorratear la cláusula penal?	314
9.6.3.7.	Redacción de la cláusula penal	317
9.6.4.	Liquidación anticipada de daños y perjuicios	319
9.6.4.1.	Concepto	319
9.6.4.2.	Función indemnizatoria de la liquida- ción anticipada de daños y perjuicios	320
9.6.4.3.	El acreedor debe probar que hubo daño (pero no monto) y el nexo entre incum- plimiento y daño	321
9.6.4.4.	Cuando el incumplimiento es doloso o con culpa grave, el acreedor puede pedir más daños que los liquidados anticipa- damente.	321
9.6.4.5.	No es necesario probar el monto de los daños	323
9.6.4.6.	La liquidación anticipada de daños en las relaciones de consumo	324
9.6.4.7.	Interpretación judicial de la liquidación anticipada y de la cláusula penal	325
9.6.4.3.	Redacción de la liquidación anticipada de daños y perjuicios	332
9.6.5.	Limitación de responsabilidad.	333
9.6.5.1.	Concepto	333
9.6.5.2.	Redacción de la cláusula de limitación de responsabilidad.	334

	Pág.
9.6.5.3. La limitación de responsabilidad en los contratos de adhesión	335
9.7. Limitación del plazo para reclamar	336
9.6.5. Intereses	340
 CAPÍTULO 10	
CLÁUSULAS GENÉRICAS	343
10. Cláusulas genéricas (Misceláneas)	343
10.1. Títulos	344
10.2. Ley aplicable	345
10.2.1. Introducción	345
10.2.2. La Ley N° 19.920 (Ley General de Derecho Interna- cional Privado)	347
10.3. Arbitraje	350
10.3.1. Introducción	350
10.3.2. Arbitraje como método de solución de controver- sias	353
10.3.3. Elementos de la cláusula arbitral	356
10.4. Jurisdicción	375
10.5. Domicilios	376
10.6. Notificaciones	377
10.7. Independencia de las cláusulas en caso de nulidad	379
10.8. Cesión de contrato y de créditos	380
10.9. Confidencialidad	391
10.9.1. Cláusulas generales	391
10.9.2. Cláusulas especiales – Secreto bancario	410
10.10. Gastos y tributos	413
10.11. Retardo e inacción de las partes	416
10.12. Acuerdo total	419
10.13. Fuerza mayor	421
10.14. Riesgo de pérdida	428
10.15. Plazos	430
10.16. Modificaciones	431
10.17. Mora automática	432
10.18. Solidaridad e indivisibilidad	436
10.18.1. Divisibilidad – Indivisibilidad	437
10.18.2. Solidaridad	439
10.18.3. Redacción de la cláusula	441
 CAPÍTULO 11	
EL REDACTOR Y LA INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO	443
11. El Redactor y la interpretación del contrato	443
11.1. Introducción	443

	Pág.
11.2. Las reglas del Código Civil Uruguayo.....	444
11.2.1. Las palabras deben entenderse según su sentido natural	444
11.2.2. La intención prevalece sobre la expresión.....	446
11.2.3. La regla de interpretación sistemática	451
11.2.4. La regla de interpretación a favor de la validez del contrato	453
11.2.5. El comportamiento de las partes.....	455
11.2.6. Interpretación a favor del deudor	463
11.2.7. La regla de interpretación en contra del redactor del contrato	466
11.3. Otras reglas de interpretación	468
11.3.1. La regla “expressio unius est exclusio alterius” ...	469
11.3.2. La regla “ejusdem generis”	470
CAPÍTULO 12	
CÓMO LEER Y ANALIZAR UN CONTRATO	471
12. Cómo leer y analizar un contrato.....	471
12.1. Introducción	471
12.2. Analizar el contrato en todo su contexto.....	473
12.2.1. Conocer los intereses del cliente y el negocio.....	473
12.2.2. Obtener toda la información posible	474
12.2.3. Analizar la normativa aplicable al contrato	474
12.3. El análisis del contrato.....	475
12.3.1. Primer paso: Mirarlo “por arriba”	475
12.3.2. Segundo paso: Leer las cláusulas principales	476
12.3.3. Tercer paso: Leer todo el contrato	476
12.3.4. Cuarta etapa: Evaluar el contrato	478
12.3.5. Quinta etapa: Insertar cambios al contrato	482
12.3.6. Preparar los comentarios al contrato	484
CAPÍTULO 13	
MODELOS DE CONTRATOS	495
1. Agencia	495
2. Arrendamiento de inmueble rural	502
3. Arrendamiento de inmueble urbano para casa habitación	509
4. Arrendamiento de inmueble urbano para comercio	514
5. Arrendamiento de local para Shopping Center	518
6. Arrendamiento de obra	524
7. Arrendamiento de servicios de consultoría	527
8. Apertura de línea de crédito	531
9. Apertura de crédito documentario	556
10. Apertura de crédito puente	566

	Pág.
11. Boleto de reserva de compraventa de inmueble	591
12. Cesión de contrato	596
13. Cesión de créditos	598
14. Cesión de créditos en garantía	605
15. Cesión de cuotas de Sociedad de Responsabilidad Limitada. . . .	617
16. Cesión de derechos marcarios	624
17. Comercialización y sponsoreo	627
18. Comodato	631
19. Compraventa de acciones	634
20. Compraventa de Inmueble	644
21. Compromiso de cesión de cuotas de Sociedad de Responsabili- dad Limitada	650
22. Confidencialidad	681
23. Confidencialidad para empleados	687
24. Constitución de sociedad anónima	691
25. Constitución de Sociedad de Responsabilidad Limitada	696
26. Contrato de construcción	702
27. Contrato de Publicidad	729
28. Contrato de Publicidad Digital	734
29. Contrato de trabajo	743
30. Convenio de accionistas	747
31. Depósito de acciones	760
32. Depósito/escrow de acciones en garantía	765
33. Distribución	771
34. Dragado	793
35. Factoring	818
36. Fianza	822
37. Fideicomiso de administración	825
38. Fideicomiso de garantía	838
39. Franquicia	850
40. Fusión	864
41. Hipoteca	868
42. Leasing	872
43. Licencia de uso de marca	881
44. Mandato	888
45. Memorando de entendimiento	892
46. Modificación de contrato	898
47. Mutuo disenso	899
48. Mutuo o préstamo	900
49. Pastoreo	902
50. Prenda de acciones	907
51. Prenda de cuentas bancarias	925

ÍNDICE

	Pág.
52. Prenda de cuota de Sociedad de Responsabilidad Limitada	935
53. Prenda de establecimiento comercial.	942
54. Prenda sin desplazamiento	948
55. Promesa de compraventa.	960
56. Promesa de prenda sin desplazamiento	969
57. Terminación de contrato de trabajo	974
58. Transporte	977
Bibliografía	985