



# El artículo del mes

## Datos esenciales de un contrato: claves para realizarlo con garantías



Julio García Ramírez y Sergio Ortas Gigorro • *Abogados. Profesores de oratoria procesal del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid*

En breve

A la hora de formalizar un contrato, los abogados nos hemos basado en un formulario tipo. En este artículo, aportamos una nueva herramienta jurídica que facilitará que, junto a un buen formulario, se consiga la máxima información y se obtenga la documentación necesaria para formalizar un contrato con las mayores garantías posibles.

### 1 PROBLEMAS QUE SURGEN NORMALMENTE A LA HORA DE REDACTAR UN CONTRATO

A la hora de atender a un cliente para redactar un contrato que nos ha solicitado, las primeras preguntas que nos surgen son: **¿qué es lo que realmente quiere conseguir con la firma de dicho contrato? ¿Qué articulado incorporamos al mismo que consiga garantizar sus necesidades específicas?**

Nuestro cliente espera de nosotros dos cosas principalmente: la primera que entendamos sus necesidades para poder plasmarlas en un contrato.

Y la segunda, que éste sea de la mayor calidad y claridad posible, incorporando, tanto sus cláusulas específicas referentes a su actividad mercantil o negocio jurídico civil, como las que habitualmente se especifican como garantes del mismo, en base a la legislación aplicable y la experiencia de tráfico civil o mercantil.

Hay clientes que nos lo exigen todo casi en la primera reunión. Por ello, debemos demostrarles que, a la hora de realizar las preguntas necesarias, y pedirles los documentos imprescindibles para redactar el contrato, sabemos perfectamente de lo que les estamos hablando.

Por lo tanto, le deberemos transmitir que conocemos las principales cláusulas que se establecen en dicho contrato para así, **evitar problemas de interpretación en un futuro**, y que garanticen al máximo posible el cumplimiento de las obligaciones que en el se contienen.

**Pero en ocasiones, y ante el torrente de asuntos varios que nos inundan cada día en el despacho, no podemos prestar, en un primer momento, la atención necesaria para recopilar la máxima información posible para posteriormente redactarlo, ni le pedimos al cliente todos los documentos que son imprescindibles.**