

ÍNDICE

Contratos inteligentes

Las cinco reglas de oro para redactar contratos eficientes

Autor: Álvaro Araya Ibáñez

Rubicón Editores /2023

www.librotecnia.cl

INTRODUCCIÓN 13

CAPÍTULO UNO

¿QUÉ HACE “INTELIGENTE” A UN CONTRATO? 15

1. EL LENGUAJE: CONTENIDO, ESTRUCTURA Y ESTILO 15

2. EXPRESIÓN DEL NEGOCIO SUBYACENTE: CONTRATO INTELIGENTE 16

3. ¿QUIÉN REDACTA EL CONTRATO? ¿CÓMO SE COMENTA UN CONTRATO? ASPECTOS PRÁCTICOS Y ÉTICOS INVOLUCRADOS 17

4. UNA NOTA SOBRE LA INTERPRETACIÓN JUDICIAL DE LOS CONTRATOS 20

CAPÍTULO DOS

FUNCIÓN ECONÓMICA DE LOS CONTRATOS: EFICIENCIA E INTELIGENCIA CONTRACTUAL 23

1. LA FUNCIÓN ECONÓMICA DE LOS CONTRATOS 23

1.1 LA EFICIENCIA ECONÓMICA 24

1.2 LA NEGOCIACIÓN, EL EXCEDENTE COOPERATIVO Y TEORÍA DE JUEGOS 24

1.3 EL PROBLEMA DE LA INFORMACIÓN, SELECCIÓN ADVERSA Y EL RIESGO MORAL 25

1.4 LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN: RONALD COASE Y SU TEOREMA	27
2. CONTRATOS PERFECTOS, CONTRATOS COMPLETOS	29
3. LOS CONTRATOS EFICIENTES; LOS CONTRATOS INTELIGENTES ..	30

CAPÍTULO TRES

EL LENGUAJE Y EL ESTILO	33
1. CLARIDAD, CLARIDAD Y CLARIDAD	33
2.- DEFECTOS RECURRENTES	33
2.1 DEFECTOS GRAMATICALES	33
2.2 LENGUAJE DE “ABOGADOS” Y ARCAISMOS	35
2.4 IMPRECISIÓN Y AMBIGÜEDADES	39
2.5 INCONSISTENCIAS, CONTRADICCIONES Y OMISIONES	40
2.6 REGISTRO INAPROPIADO	43
3.1 LENGUAJE PERFORMATIVO	44
3.2 LENGUAJE OBLIGACIONAL	46
3.3 LENGUAJE FACULTATIVO O DE DISCRECIÓN	48
3.4 LENGUAJE DECLARATIVO	52

CAPÍTULO CUATRO

LA ESTRUCTURA DEL CONTRATO	57
1. LA ESTRUCTURA DE LOS CONTRATOS	57
2. EL INICIO DEL CONTRATO: TIPO CONTRACTUAL, FECHA, LUGAR Y COMPARECENCIA	58
3. LA SECCIÓN DE ANTECEDENTES Y CONSIDERANDOS	60
4. LAS DEFINICIONES	63
5. EL CUERPO DEL CONTRATO	66
6. LAS CLÁUSULAS FINALES Y LAS FIRMAS	69

7. LOS ANEXOS Y DEMÁS DOCUMENTOS INTEGRANTES DEL CONTRATO	71
---	----

CAPÍTULO QUINTO

LAS CLÁUSULAS QUE USUALMENTE PRESENTAN PROBLEMAS	73
---	-----------

1. CLÁUSULAS DE PRECIO Y, EN GENERAL, CLÁUSULAS QUE CONTIENEN NÚMEROS Y FÓRMULAS	73
2. LA CLÁUSULA DE VIGENCIA	81
3. LA CLÁUSULA ARBITRAL	85
4. LA CLÁUSULA DE FINIQUITO	90
5. LA CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDAD	92
6. CLÁUSULAS QUE DEFINEN UN ESTÁNDAR DE ESFUERZO (MEJORES ESFUERZOS, MEJORES ESFUERZOS COMERCIALES, ESFUERZOS RAZONABLES)	97

CAPÍTULO SEIS

LAS CINCO REGLAS DE ORO PARA REDACTAR CONTRATOS EFICIENTES	105
---	------------

1. ENTENDER CABALMENTE EL NEGOCIO SUBYACENTE Y SUS CARACTERÍSTICAS, Y LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS PARTES Y SUS RELACIONES COMERCIALES PREVIAS Y VIGENTES.	105
2. CONOCER EL MARCO REGULATORIO APLICABLE AL NEGOCIO Y A LAS PARTES.	106
3. DEFINIR, COMO OBJETIVO, UN CONTENIDO CONTRACTUAL Y UNA ESTRUCTURA QUE SATISFAGAN LOS REQUERIMIENTOS COMERCIALES DE LA PARTE A QUIEN ASESORA, INCLUYENDO LAS CLÁUSULAS Y MECANISMOS CONTRACTUALES QUE SEAN FUNCIONALES A ESE OBJETIVO.	106
4. REDACTAR UN BORRADOR DE CONTRATO (U OBSERVACIONES AL BORRADOR PREPARADO POR LA CONTRAPARTE) QUE SATISFAGA/N LOS OBJETIVOS COMERCIALES, EMPLEANDO UN	

LENGUAJE CLARO, CONCISO, LIBRE DE REPETICIONES Y AMBIGÜEDADES.	107
5. NEGOCIAR CON PRAGMATISMO Y DE BUENA FE, ACEPTANDO LA POSICIÓN CONTRARIA CADA VEZ QUE CONSIDERACIONES DE EQUILIBRIO CONTRACTUAL ASÍ LO ACONSEJEN.	107

APÉNDICES

CONTRATOS, ANTES Y DESPUÉS	109
CONTRATO DE EMISIÓN DE BONOS: VERSIÓN CORREGIDA (CON LOS CAMBIOS MARCADOS)	126
CONTRATO DE EMISIÓN DE BONOS: VERSIÓN CORREGIDA (LIMPIA, SIN LOS CAMBIOS MARCADOS)	137
APÉNDICE DOS	145
ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD: VERSIÓN ORIGINAL CON COMENTARIOS CRÍTICOS	145
ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD: VERSIÓN CORREGIDA (CON CAMBIOS MARCADOS)	148
ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD: VERSIÓN CORREGIDA (LIMPIA, SIN CAMBIOS MARCADOS)	151
ACERCA DEL AUTOR	154