

Guía de firma electrónica del contrato (enviar por correo y que sea legal)

INSTRUCCIONES

Cómo firmar el contrato de forma electrónica, enviarlo al cliente por email y que tenga **validez legal**. Pensada para Iberia Growth. Coste: 0 € (también incluye opción de plataforma de pago).

¿Es legal firmar así? — SÍ

En España y la UE, **la firma electrónica es legalmente válida**. Lo respaldan: - El **Reglamento (UE) 910/2014 (eIDAS)** y la **Ley 6/2020** española. - Y tu **propio contrato lo reconoce** en la **cláusula 26**: acepta la firma por medios electrónicos, la firma manuscrita digitalizada y **hasta la aceptación por intercambio de correos**.

Para un contrato de servicios como el vuestro, **NO** necesitas la firma más sofisticada (certificado digital cualificado). Con la firma simple o avanzada vas sobrado.

NIVELES DE FIRMA (para que sepas lo que usas)

- 1. Firma simple** — el cliente firma el PDF (dibujada) o acepta por email. *Válida y suficiente para vuestro caso.*
- 2. Firma avanzada** — vía plataforma (Firmafy, Signaturit...) que registra quién, cuándo, IP, y genera un certificado. *Más prueba si hubiera disputa.*
- 3. Firma cualificada** — con certificado digital. *Raramente necesaria aquí.*


OPCIÓN A — GRATIS, por correo (recomendada para empezar)

Paso 1 — Preparar el contrato del cliente

1. Coge la plantilla del contrato (PDF) y rellena el **Anexo I** con los datos del cliente (nombre, NIF, precios, forma de pago, etc.).

2. Marca las opciones del Anexo I (transferencia o SEPA, software incluido o no, SLA, día de cobro).
3. Borra cualquier nota interna. Guárdalo como **contrato-[cliente].pdf**.

Paso 2 — Firmas TÚ primero (Pablo / Iberia Growth)

Desde el móvil (lo más fácil): - Abre el PDF con **Adobe Acrobat Reader** (gratis) o el visor de PDF del teléfono. - Busca la opción **“Rellenar y firmar”** (icono de pluma ). - **Dibuja tu firma con el dedo** y colócala en el hueco **“EL PRESTADOR”**. Guarda.

Desde el ordenador: Adobe Acrobat Reader (gratis) → **“Rellenar y firmar”** → añadir firma → colocar → guardar.

Paso 3 — Enviar al cliente por email

- Adjunta el PDF (ya firmado por ti) en un correo desde **iberiagrowth@gmail.com**.
- **Texto del email (puedes copiarlo):**

Asunto: Contrato de servicios — Iberia Growth

Hola [Nombre],

Adjunto el contrato de prestación de servicios para formalizar el arranque, ya firmado por nuestra parte.

Para firmarlo tú: 1. Abre el PDF en tu móvil u ordenador. 2. Usa la opción **“Rellenar y firmar”** (en Adobe Reader o el visor de PDF) y firma en el hueco de **“EL CLIENTE”**. 3. Reenvíame el PDF firmado respondiendo a este correo.

Alternativa válida: si te resulta más cómodo, basta con que respondas a este correo indicando expresamente **“He leído y acepto el contrato”**. Conforme a la cláusula 26, esa aceptación por email también formaliza el contrato.

En cuanto lo tengamos firmado y confirmado el pago del setup, arrancamos.

Un saludo, Iberia Growth

Paso 4 — El cliente firma

- Firma el PDF (como en el Paso 2) y te lo reenvía, o responde al email aceptando expresamente.
- El email de aceptación deja constancia y vale como firma (cláusula 26).

Paso 5 — Guardar el contrato firmado

- Guarda el PDF con las dos firmas (o el hilo de email con la aceptación).
- Súbelo al CRM en la ficha del lead (bucket de documentos) para archivarlo.
- Siguiente: cobrar el setup → emitir factura → arranque.

OPCIÓN B — Plataforma de firma (más profesional, de pago)

Cuando tengas volumen o quieras una constancia legal reforzada, usa una herramienta de firma: -

Españolas: Firmafy, Signaturit (económicas, válidas legalmente, soporte en español). - **Internacional:**

DocuSign.

Cómo funciona: subes el PDF → marcas dónde firma cada uno → la plataforma envía al cliente un **email con un enlace** → el cliente firma online (sin imprimir) → ambos recibís el PDF firmado + un **certificado de firma** (con IP, hora, identidad). Coste: planes mensuales (suelen tener prueba gratis).

👉 Ventaja: deja **más prueba legal** y es más cómodo con muchos clientes. Para los primeros, la Opción A (gratis) es suficiente.

CONSEJOS PARA QUE SEA SÓLIDO LEGALMENTE

- **Siempre por email** (deja rastro de fecha y remitente). Evita WhatsApp para el contrato en sí.
 - Que el cliente **firme o acepte de forma expresa** (“acepto el contrato”), no un simple “ok”.
 - **Guarda todo:** el PDF firmado por ambas partes y/o el hilo de correo. Es tu prueba.
 - Si el cliente es una **empresa**, que firme quien tenga poder para hacerlo (administrador/apoderado) — el Anexo I pide el cargo del representante.
 - Para contratos de importe alto o clientes delicados, considera la **Opción B** (plataforma) por la constancia extra.
-

RESUMEN

Para empezar: **PDF firmado por ti** → **email al cliente** → **el cliente firma o acepta por correo** → **guardas todo**. Es legal (eIDAS + cláusula 26) y gratis. Cuando crezcas, das el salto a Firmafy/Signaturit.