



Los nuevos acuerdos: los contratos conscientes.

Si echamos un vistazo a nuestra vida en sociedad nos daremos cuenta de que estamos rodeados de contratos. Así, un contrato nos une con nuestra pareja en caso de matrimonio, con nuestro trabajo y hasta con nuestra propia casa. Y, sin embargo, solo les prestamos atención en momentos de crisis.

Aunque somos la abogacía quienes los construimos, parece que también nosotros solo les atendemos en momentos de conflicto, desde una mirada adversarial y de suma cero (yo gano/tu pierdes).

¿Qué hemos aprendido de los contratos en nuestra formación? De la Facultad de Derecho y Código Civil en mano destacamos los siguientes principios:

- Un contrato debe tener tres elementos: causa, objeto y consentimiento. (Artículo 1261).
- Las partes pueden pactar libremente, siempre que no contradiga el sistema legal o la moral. (Artículo 1255)

- En caso de conflicto, la interpretación de los contratos residirá en los jueces y los tribunales.

En la actualidad tenemos dos tipos de contratos generalmente:

- Los meros formularios que se pueden conseguir en internet y en nuevas aplicaciones móviles para evitar los gastos de abogacía.
- Los largos, tediosos y muchas veces jeroglíficos contratos realizados por la abogacía tratando de prever todos los posibles incumplimientos.



Lo cierto es que no parece una vía para crear relaciones que se puedan autorregular de manera independiente y autónoma. Poco o nada se habla de confianza, de conocer a la otra parte o de marcar un horizonte común. En el fondo, estamos preparándonos para una posible guerra en el futuro, buscando todos los posibles problemas y sus respuestas.

Es bastante paradójico que en el momento que está naciendo una relación ya estemos en un lugar enfrentado y bastante bélico.

Una vez que está firmado, el contrato se abandona en un cajón hasta que una de las partes considera que existe un incumplimiento por la otra parte. En ese caso, acudimos a la literalidad del contrato y tratamos de darle nuestro sentido e interés.

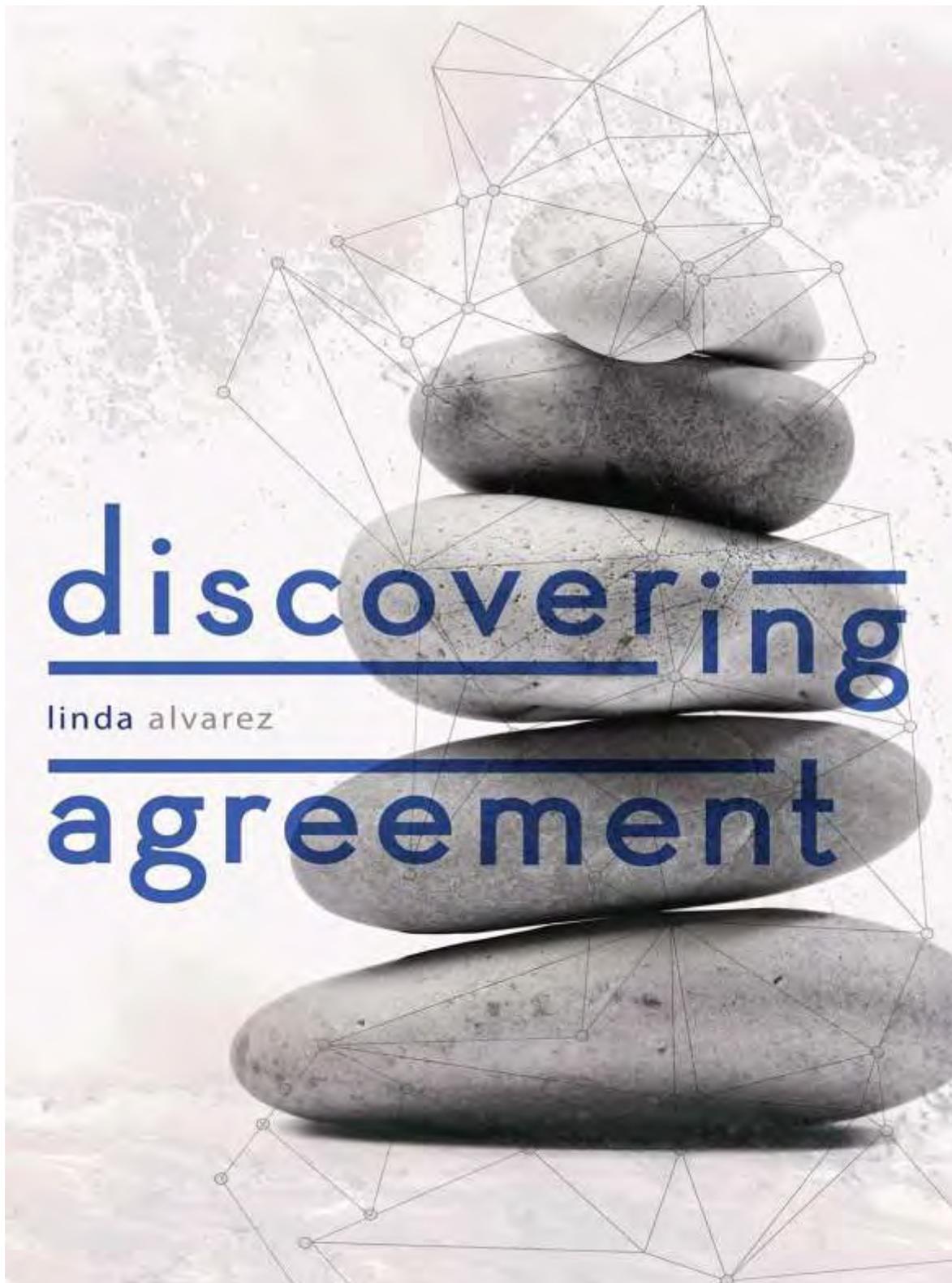
Proyectamos los contratos como estructuras fijas y rígidas, cuando las relaciones comerciales y humanas cambian y crecen conforme circunstancias y tiempo. Y en muchas ocasiones, los contratos hablan más de los abogados y su técnica o costumbre, que de las partes que desean colaborar.

Una vez que llegan los problemas, todo el poder que habíamos supuestamente otorgado a los clientes con su “autonomía de la voluntad” del artículo 1255, lo reducimos a una demanda y a nuestra persuasión a un tercero.

Con todo esto presente, parece que la virtualidad del Código Civil queda en disfunciones y partes encadenadas a una “letra muerta”.

¿Es esta realmente la única vía con la que contamos para poder construir relaciones y crear consensos? ¿Puede la abogacía generar confianza en las partes y diseñar relaciones a medida?

Creo que merece la pena que paremos la inercia y meditemos sobre cómo podemos poner a disposición de nuestros clientes herramientas útiles para generar tranquilidad y cumplimiento. Como en otras facetas de la profesión, hay que apostar por la negociación colaborativa, innovación y la creatividad.



¿Cómo podemos hacerlo?

La abogada estadounidense [Linda Alvarez](#) a través de su libro “Discovering Agreement” (El descubrimiento del acuerdo) nos propone una nueva manera de acordar y contratar a través de los contratos conscientes.

Antes de comenzar a contratar es importante conocer quién es la otra parte, cómo trabaja, y qué le lleva a querer comenzar esta relación. Tradicionalmente se trata de las primeras manifestaciones de los contratos. Sin embargo, no se les presta la atención debida y suelen usarse las mismas expresiones con independencia de los firmantes. En este nuevo modelo, es en esta parte en la que hay que fijarse: quiénes somos, para qué queremos este contrato, etc.

Linda en concreto establece la necesidad de compartir la misión, visión y valores de cada parte. Cuando conocemos los valores que nos guían será más fácil consensuar y negociar cláusulas; y, en fin, entender sus necesidades y colaborar.

Para denominar a esta primera parte de los contratos, Linda utiliza la expresión “piedra de toque” que es aquella piedra que sirve para conocer la pureza del material con el que está hecha una pieza. De esta manera utilizaremos nuestra propia “piedra de toque” contractual para confirmar que nuestra relación sigue alineada.

Las cláusulas y pactos que le siguen han de ajustarse a las necesidades de esas partes, con el lenguaje y la extensión en que se sientan conformes y seguras. Muchos sabemos que el objeto de un contrato se puede resumir en menos folios, dando claridad y efectividad a lo pactado.

<https://youtu.be/zD6BzJ7IIVE>

¿Y cómo prever los conflictos en los contratos conscientes? Linda lo tiene claro. No debe incluirse una mera cláusula de sometimiento a tribunales u otro método. Las partes deben considerar cómo van a actuar cuando las circunstancias o necesidades cambien. Ella lo denomina “ Addressing Change and Engaging Disagreement”, que en castellano se traduce como “Adaptarnos el Cambio y Abordar el Desacuerdo”; aunque últimamente lo denomina directamente “Peace Pact”, *pacto de paz*. Las propias partes haciendo uso de su autonomía de la voluntad diseñan su propio método para “re-alinearse” y encontrar el consenso que les llevó en su día a colaborar. Aquí Linda llama a la creatividad de las partes y ajustarse exactamente a lo que necesitan en momentos de conflicto y crisis. La cláusula puede ser un sistema que empiece por una conversación sincera, un proceso de mediación, café, etc. Cualquier método que ayude a las partes a escucharse y tratar de resolver sus diferencias.

De esta manera, hacemos que los contratos sean “trajes a medida” que respondan a quiénes son las partes y qué están buscando. Ya no sólo precisan de conocer las consecuencias de lo que firman, sus derechos y deberes; ahora tiene que reflejar lo que necesitan de manera flexible y de acuerdo a sus necesidades.



Los contratos conscientes son el futuro de la abogacía y de las relaciones. Por fin, conseguimos adaptarnos al siglo XXI y ponemos a disposición de los clientes las herramientas que ahora necesitan. En un mundo absolutamente nuevo, con nuevas comunicaciones y maneras de entender la economía, no podemos seguir utilizando los esquemas del siglo XIX.

En síntesis, abogamos por la creatividad, la colaboración y la flexibilidad a la hora de crear relaciones. Redefinamos el artículo 1261 del Código Civil y planteemos: objeto, causa, consentimiento y consciencia.

Carmen Aja Ruiz.

Abogada Colaborativa

