CONTRATOS INTELIGENTES

Las cinco reglas de oro para redactar contratos eficientes

Álvaro Araya Ibáñez

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO UNO

¿QUÉ HACE "INTELIGENTE" A UN CONTRATO?

1. El lenguaje: contenido, estructura y estilo

2. Expresión del negocio subyacente: contrato inteligente

3. ¿Quién redacta el contrato? ¿Cómo se comenta un contrato? Aspectos prácticos y éticos involucrados

4. Una nota sobre la interpretación judicial de los contratos

CAPÍTULO DOS

FUNCIÓN ECONÓMICA DE LOS CONTRATOS: EFICIENCIA E INTELIGENCIA CONTRACTUAL

1. La función económica de los contratos

1.1 La eficiencia económica

1.2 La negociación, el excedente cooperativo y teoría de juegos

1.3 El problema de la información, selección adversa y el riesgo moral

1.4 Los costos de transacción: Ronald Coase y su teorema

2. Contratos perfectos, contratos completos

3. Los contratos eficientes; los contratos inteligentes

CAPÍTULO TRES

EL LENGUAJE Y EL ESTILO

1. Claridad, claridad y claridad

2. Defectos recurrentes

2.1. Defectos gramaticales
2.2. Lenguaje de “abogados” y arcaísmos
2.3. Palabrería inútil, repeticiones y redundancias
2.4. Imprecisión y ambigüedades
2.5. Inconsistencias, contradicciones y omisiones
2.6. Registro inapropiado
3. Registro y tipo de lenguaje
3.1. Lenguaje performativo
3.2. Lenguaje obligacional
3.3. Lenguaje facultativo o de discreción
3.4. Lenguaje de prohibición
3.5. Lenguaje declarativo

CAPÍTULO CUATRO
LA ESTRUCTURA DEL CONTRATO
1. La estructura de los contratos
2. El inicio del contrato: tipo contractual, fecha, lugar y comparecencia
3. La sección de antecedentes y considerandos
4. Las definiciones
5. El cuerpo del contrato
6. Las cláusulas finales y las firmas
7. Los anexos y demás documentos integrantes del contrato

CAPÍTULO QUINTO
LAS CLÁUSULAS QUE USUALMENTE PRESENTAN PROBLEMAS
1. Cláusulas de precio y, en general, cláusulas que contienen números y

fórmulas

2. La cláusula de vigencia

3. La cláusula arbitral

4. La cláusula de finiquito

5. La cláusula de confidencialidad

6. Cláusulas que definen un estándar de esfuerzo (mejores esfuerzos, mejores esfuerzos comerciales,

esfuerzos razonables)

CAPÍTULO SEIS

LAS CINCO REGLAS DE ORO PARA REDACTAR CONTRATOS EFICIENTES

1. Entender

2. Conocer

3. Definir

4. Redactar

5. Negociar

APÉNDICES

CONTRATOS, ANTES Y DESPUÉS

APÉNDICE UNO.

Contrato de emisión de bonos: versión original con comentarios críticos

Contrato de emisión de bonos: versión corregida (con los cambios marcados)

Contrato de emisión de bonos: versión corregida (limpia, sin los cambios marcados)

APÉNDICE DOS

Acuerdo de confidencialidad: versión original con comentarios críticos

Acuerdo de confidencialidad: versión corregida (con cambios marcados)

1. INTRODUCCIÓN

Treinta años de práctica profesional, y algún conocimiento y mucho interés en leyes, negocios, economía, finanzas y letras, son la génesis de este libro. Eso, y la constatación empírica de que los contratos mal diseñados, y peor escritos, cuestan tiempo y dinero a las personas, incentivan litigios y reducen la competitividad en el mercado.

Mi ambición no es académica, ni tampoco estrictamente jurídica (de hecho, evito de manera deliberada entretenerme en análisis legales, salvo contadas excepciones). Mi propósito principal es más bien práctico y sencillo: proporcionar herramientas útiles a todos quienes se enfrentan a estos textos generadores de obligaciones, que llamamos contratos.

La primera parte del libro está dedicada a definir qué características hacen inteligente y eficiente a un contrato, pasando revista a aquellos elementos de análisis económico que nos permiten entender correctamente su función en el tráfico económico y jurídico (básicamente, eficiencia económica, Teorema de Coase, teoría de juegos, incertidumbre, asimetría de información y contratos perfectos o completos). La segunda parte es eminentemente práctica: contenido, lenguaje, estilo y estructura contractual. El libro continúa con un análisis particular de las cláusulas que usualmente presentan problemas prácticos y suelen estar mal diseñadas, y termina con las pretenciosas cinco reglas de oro para redactar contratos eficientes. Por último, se incluye un apéndice con el texto de dos contratos, en su versión original, con comentarios y, luego, en una versión mejorada, siguiendo algunas de las recomendaciones de este libro. Se trata de un contrato de emisión de bonos, promovido como modelo por la autoridad, y de un acuerdo de confidencialidad generado por Chat GPT (a propósito del auge de la denominada Inteligencia Artificial y su eventual uso para redactar contratos).

Salvo en sus capítulos iniciales, todas las secciones del libro, incluyendo su apéndice, se estructuran en base a ejemplos prácticos, con lenguaje contractual real, presentado en tablas y analizado con cierta profundidad.

Abogados y estudiantes de leyes podrán encontrar aquí elementos útiles para el ejercicio profesional, confío. Pero confío también en llegar a un público más diverso: quien trabaje con contratos, los diseñe, redacte, revise, comente, critique, negocie, ejecute o administre, cualquiera sea su profesión u oficio, cualquiera sea su posición en una empresa, desde contadores a administradores públicos, pasando por economistas e ingenieros (civiles, comerciales o industriales), gerentes y empleados de todo tipo de empresas, empresarios (grandes, medianos y pequeños); en fin, quien deba tomar un borrador de contrato entre sus manos, leerlo, interpretarlo y hacer algo al respecto.

Disculpas anticipadas a mis colegas de profesión, por las críticas (implícitas y de las otras) que deslizo en este libro y sobre todo por promover que se entienda que el arte de diseñar y redactar contratos no nos pertenece solo a nosotros