

La necesidad de evolucionar los contratos

En continuación a un artículo previamente publicado llamado [Más allá de la letra chiquita](#), quiero comentar algunos puntos relevantes de un artículo que apareció en Forbes llamado [Contract Terms Remain Stuck On Old-School Negotiating Tactics](#), que hace mención a la lista 2015 de la International Association for Contract & Commercial Management (IACCM) sobre los términos más negociados en los contratos en ese año.

Desde el año 2000, los términos contractuales de límite de responsabilidad, indemnización y precio, han estado en lo más alto de los 30 términos más negociados. Específicamente la cláusula de límite de responsabilidad, se ha mantenido consistentemente en el 1° lugar.

Ante el creciente discurso de promover la colaboración con los socios de negocio, resulta decepcionante observar que el enfoque contractual sigue priorizando estrategias de protección para la administración del riesgo, y no pone más atención en mecanismos que verdaderamente promueven la colaboración inter-organizacional.



Si lo que se busca es crear asociaciones que puedan generar valor, y no solamente se limiten a intercambiar productos y dinero, los marcos contractuales que rigen la relación, tienen que dar paso a nuevos elementos que garanticen una interacción basada en el intercambio de información y el riesgo compartido.

Utilizar los mismos contratos que hace 20 años, es una clara señal de que no estamos siendo capaces de crear marcos de operación adaptados a las nuevas necesidades y que al final, los esfuerzos por incrementar la colaboración, quedan limitados por lo redactado en un contrato.

Como resultado del estudio de la IACCM, en el 2015 los términos contractuales más negociados fueron:

1. Límites de responsabilidad
2. Indemnizaciones
3. Precios, cargos, cambios de precios
4. Niveles de servicios y garantías
5. Pagos
6. Propiedad intelectual
7. Garantías
8. Garantías de desempeño
9. Terminación
10. Entrega / aceptación

Una rápida mirada a estos diez términos, muestra claramente su enfoque en aspectos operativos y de protección ante amenazas de incumplimiento. Para que los contratos empiecen a tomar un perfil mucho más colaborativo, el autor recomienda que sería importante darle mayor atención a los siguientes términos:

1. Alineación de las metas de negocio
2. Administración de cambio
3. Reportes

4. Responsabilidad de las partes
5. Niveles de servicio
6. Precios, cargos, cambios de precios
7. Límites de responsabilidad
8. Entrega/ aceptación
9. Resolución de disputas
10. Indemnización

La primera cláusula, "*Alineación de las metas de negocio*", es esencial, ya que es la base que guiará la colaboración y esta se fortalece con la segunda, "*Administración del cambio*", que anticipa la necesidad de modificar los acuerdos ante entornos competitivos muy cambiantes.

La comunicación entre los socios, dependerá de su voluntad para intercambiar información, lo que queda cubierto con la cláusula mencionada en tercer lugar, "*Reportes*".

La combinación de la "*Administración del cambio*" junto con la definición de las "*Responsabilidades de las partes*" y la "*Resolución de disputas*", contribuyen a generar relaciones flexibles y duraderas.

Para complementar un contrato con enfoque en la integración de las partes, es conveniente también poner énfasis en cláusulas dedicadas a la *Transferencia de propiedad intelectual* y al *Manejo de propiedad intelectual compartida*, que anticipa situaciones que se presentarán durante y al final de la relación, que se caracterizará por un alto enfoque en la innovación de materiales, procesos y productos.

Me queda claro que el trabajo del área legal es proteger a la empresa, pero considera necesario que se les eduque en los nuevos modelos colaborativos de trabajo entre organizaciones, para que sin perder la protección necesaria, faciliten los procesos de integración, indispensables para mantener una cadena de suministro competitiva.