# Mejorando el mundo legal

## Memoria 2020

Asociación de **DERECHO COLABORATIVO** de EUSKADI

**ZUZENBIDE KOLABORATIBOKO** EUSKADIKO Elkartea

# Implicadas con el **ODS 16.**

# **P**AZ, **J**USTICIA E **I**NSTITUCIONES SÓLIDAS

Entidad tractora del ODS16 dentro
de la Alianza Alavesa por los ODS

# ÍNDICE

## Memoria de impacto social


1. Una Pandemia que invita a la colaboración. O no…. 1
2. ¿Hay una forma diferente? 3
3. Impulso del derecho colaborativo. 4
4. Expansión del DC en nuevos ámbitos: Accesibilidad. 7
5. Transformación del sistema legal. 9
6. Impacto en la abogacía y en la sociedad en su conjunto. 12
7. Cómo atraer a un mayor número de profesionales. 14

# 1. UNA PANDEMIA QUE INVITA A LA COLABORACIÓN. O NO...

La crisis del COVID-19 nos ha hecho reescribir el concepto de colaboración a nivel mundial. Nos hemos sentido frágiles y hemos conectado con nuestra comunidad. Al mismo tiempo hemos entendido que somos parte de un mismo mundo y que estamos profundamente conectados. Todo ello nos ha invitado a estar más abiertos a la colaboración.

Sin embargo, este cambio se producirá de forma lenta. Especialmente en el mundo legal.

Hoy en día la inmensa mayoría de los contratos están redactados desde la desconfianza y sin ningún mecanismo de resolución de problemas más allá de la demanda.

6 millones

Asuntos ingresados en la Justicia en España en 2018

X3

Probabilidad de sufrir conductas peligrosas con el alcohol en abogados y abogadas

Paradójicamente, en lugar de evitar conflictos, el planteamiento actual genera una sobrecarga del sistema judicial. En 2018 seis millones de asuntos fueron ingresados en la Justicia en España (204.737 en Euskadi[1]). Tal cantidad de casos provocan un atasco en el sistema judicial y se desperdician 2 millones de euros solo en indemnizaciones a particulares por dilaciones y otros funcionamientos anormales de la Justicia. Y, lo que es peor, la sensación de que la Justicia no funciona: el 78% de la ciudadanía está poco o nada satisfecha con su funcionamiento[2]. Esta sensación de desprotección crea un círculo vicioso que nos hace más propensos a la confrontación legal.

Por otro lado, también lo pagan los abogados y abogadas con su salud. El ambiente y la falta de propósito en el trabajo reducen su bienestar de manera alarmante, pero es difícil salir de una forma de hacer negocios que sobrevive gracias al conflicto. Así, no son de extrañar estos resultados:

- El 28% de la abogacía asegura haber sufrido o estar sufriendo una depresión, lo que casi dobla la cantidad existente en el resto de la sociedad (15%). [3]
- El 21% ha tenido conductas peligrosas con el alcohol, triplicando la media (6,4%)

[1] Informe del Consejo General del Poder Judicial (2018)
[2] Centro de investigaciones sociológicas (2014)
[3] The Prevalence of Substance Use and Other Mental Health Concerns Among American Attorneys (American Bar Association, 2016)

- El 30% no volvería a ejercer su profesión como abogado si pudiese volver atrás en el tiempo[4].

Una ciudadanía descontenta y desconfiada, un sistema judicial lento y una abogacía quemada es un coste económico y humano demasiado alto para nuestra sociedad. La solución no puede venir por mayores inversiones públicas para reforzar el modelo actual. Tampoco por mayor protección en los contratos. Ni en acudir antes a la confrontación. Necesitamos un cambio de paradigma.

2 M€

Indemnizaciones por dilaciones y otros funcionamientos anormales

[4] Estudio sobre el bienestar de la abogacía en España (ISMA, 2019)

## 2. ¿HAY UNA FORMA DIFERENTE?

Afortunadamente, no todo el sistema judicial mundial actúa de la misma manera. Ante estos síntomas han sido muchos los conceptos que se han desarrollado y aplicado en las últimas décadas: Resolución Alternativa de Disputas, Justicia Restaurativa, Justicia Procedimental, Justicia Terapéutica, Mediación, Justicia Orientada a los Problemas, Derecho Colaborativo,...

Más allá de las diferencias de cada metodología[5], todas ellas comparten un enfoque que supera la adjudicación adversarial e impositiva. Lo que, unido al alto grado habitual de colaboración entre todos ellos, hace que exista una fuerza conjunta que, más allá de los nombres, pueda provocar un cambio sistémico en la próxima década.

**Resolución alternativa de Disputas**

**Justicia Restaurativa**

**Justicia Procedimental**

**Justicia Terapéutica**

**Mediación**

**Justifica Orientada a los problemas**

**Derecho colaborativo**

[5] Para más información ver: Evaluación externa del (Varona Martínez, 2018)

# 3. IMPULSO DEL DERECHO COLABORATIVO

La Asociación de Derecho Colaborativo de Euskadi (ADCE) es un **proyecto de colaboración público-privada para promover y fomentar un concepto de justicia no confrontativa y colaborativa.** En estos 7 años se ha atraído, capacitado y acompañado a multitud de profesionales, ha colaborado con múltiples entidades y proyectos y ha promovido la implicación pública. Este último ha sido un factor diferencial reconocido a nivel internacional.

En junio de 2014 el Parlamento Vasco aprobó por unanimidad una moción donde se instaba al Gobierno Vaco a apoyar las tareas de difusión del DC. Y el Ararteko, en su Informe anual de ese año, valoró positivamente la implantación del DC entre los medios alternativos de resolución de conflictos.

Aunque el propósito de ADCE se centra en Euskadi, nos enfrentamos a un problema global. Por eso, hemos contado con el conocimiento y los contactos de expertos internacionales como Kim Wright en Derecho Colaborativo, Linda Álvarez y Glenn Meier en "Contratos conscientes", Lainey Feingold en "Negociación estructurada.

Asimismo, fruto de nuestro buen hacer, nos hemos convertido en el **referente de habla hispana en Derecho Colaborativo** (DC, a partir de ahora)[6]. No solamente porque contamos con asistentes y asociados del resto del Estado. Sino también por el interés en América Latina. Por un lado, por la presencia de personas en nuestras formaciones y a través de la web. Pero, adicionalmente con colaboraciones como las iniciadas con la Universidad de Belgrano (Argentina), Rossana Bril con la metodología del coaching jurídico y otras sobre las que se está trabajando. Asimismo, somos el nodo en España de la Asociación de Profesionales Colaborativos (IACP, en inglés), colaboramos en proyectos como el de la creación de la base para la regulación del DC.

[6] La utilización del término "Derecho Colaborativo" y su acrónimo DC es una manera de ofrecer una lectura más ágil. Bajo el término DC englobamos el resto de términos de metodologías no-confrontativas que también utilizamos: derecho integrativo, Resolución Alternativa de Disputas, etc.

Satisfacción media

De las personas asistentes a las formaciones.

8,4/10

Esta **visión internacional** se ha visto claramente reforzada durante el año 2020 habiéndonos adaptado a los efectos del **coronavirus**. Casi todo nuestro programa de actividades se realizaba de forma presencial y decidimos pasarlo a un formato online. La mayor aceptación de las personas por herramientas online y la reconexión con el concepto de colaboración nos ha permitido atraer a profesionales de todo el mundo y llegar con mayor facilidad a nuestros y nuestras asociadas.

En **ADCE** debemos **atraer, formar y acompañar** a todas aquellas personas que quieran construir una alternativa a la confrontación en el mundo legal. Por eso, durante el año 2020 hemos realizado las siguientes tareas.

# Áreas de trabajo

**DIFUSIÓN**

**CAPACITACIÓN**

**GRUPOS DE PRÁCTICA**

Además, hemos formado parte de la Alianza Alavesa por los ODS, impulsando el ODS 16 “Paz, Justicia e Instituciones Sólidas”. Junto a Unicef, la Fundación Buesa y el Ayuntamiento de Laudio-Llodio hemos definido el Círculo Alavés de Valores y Derechos Humanos que será lanzado en 2021.

16 PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS

# Difusión

X2
Personas

Hemos acercado los principios básicos del DC a 482 personas gracias a la realización de 6 webinars de la mano de Colegios Profesionales (Álava, Albacete y Tenerife), la Asociación Española de Abogados de Familia y la Asociación Argentina de Seguros. La media de participantes en los años anteriores era de 219 personas lo que supone un aumento de más del doble en 2020. Además, EITB dedicó tres sesiones del programa de Radio Euskadi "POR LA SOMBRA" al Derecho Colaborativo los días 21, 25 de julio y 1 de agosto.

# Capacitación

333
Personas

De la mano de expertas y expertos internacionales hemos ofrecido formación en Negociación Harvard, Negociación Colaborativa y Derecho Colaborativo . Mediante talleres online hemos llegado a 333 personas (**+28%** respecto a 2019) con una media de satisfacción de 8.4. Además, se ha llegado a un acuerdo de colaboración con Coaching Jurídico para la promoción de ambas ofertas de formación entre las personas asociadas de cada entidad.

# Grupos de Práctica

6
Grupos

Siguiendo la experiencia de EUA se cuenta desde los inicios con grupos de acompañamiento, principalmente, entre personas asociadas de Euskadi. A pesar de los efectos de la pandemia se han mantenido en formato virtual los grupos de práctica de *Familia* y *Contratos Conscientes*. Con los grupos se **afianzan los conceptos** y se percibe una mayor seguridad y compromiso en el cambio diario. Además, se han **creado 4 grupos de trabajo** en los ámbitos de *Empresa y Derecho Colaborativo, Administración Pública, Accesibilidad* y *Difusión por Redes Sociales*.

# 4. EXPANSIÓN DEL DC EN NUEVOS ÁMBITOS: ACCESIBILIDAD

*Gracias al impulso de ADCE, la metodología de Negociación Estructurada ha sido incluida en la reciente "Estrategia Vasca de accesibilidad Universal".*

Creemos que el DC es una fuerza transformadora aplicable a cualquier ámbito de la vida. En la mayor parte del mundo el DC se orienta hacia el ámbito familiar, con especial presencia en los procesos de divorcio. Sin embargo, en ADCE ponemos mucho empeño en llegar cada año a nuevos ámbitos. De hecho, a nivel mundial nos reconocen nuestra capacidad para llevar el DC al ámbito público.

Durante 2020 hemos tendido puentes con universidades. Además de la colaboración existente con la Universidad del País Vasco (EHU-UPV) hemos explorado colaboraciones con distintas universidades en Latinoamérica. Fruto de este trabajo hemos iniciado una colaboración con la Facultad de Derecho de la Universidad de Belgrano (Argentina) y la Universidad de Los Hemisferios (Ecuador). Por ejemplo, les hemos ayudado a los primeros a incluir el DC en postgrados de Propiedad Intelectual y Medio Ambiente.

Áreas temáticas: En 2020 , decidimos que cada año lo íbamos a destinar a una temática con el fin de podernos acercarnos a organizaciones y personas a los que pudiera ser el enfoque desde los principios del DC, además de divulgar y, en la medida de lo posible, implantar o impulsar su práctica.

El área temática elegido para 2020 ha sido la Accesibilidad. De la mano de la experta internacional Lainey Feingold y apoyándonos en entidades locales hemos acercado las

posibilidades que el DC puede traer al impulso de la Accesibilidad en nuestro territorio.

Además del contacto previo con entidades sociales que favorecen la inclusión de personas con discapacidad, se decidió centrar el Congreso Anual de ADCE en esta temática. Contó con la participación de la propia L. Feingold, ideóloga de la metodología de "Negociación Estructurada", y de Lucy Greco, una persona con discapacidad visual que ha participado en procesos de Negociación Estructurada y que compartió su experiencia con los asistentes. El congreso contó con la participación de 67 personas del mundo de la abogacía, la judicatura, el ámbito público, educativo/formativo, de la comunicación, de la empresa, diversas asociaciones de personas con discapacidad y expertos en accesibilidad. Y contó con el apoyo de la Diputación Foral de Álava y el Gobierno Vasco, siendo inaugurado por el Diputado General así como por el Director de Justicia y el Director de Vivienda -también secretario del ISEK- del Gobierno Vasco.

Además, se ha trabajado en la traducción del libro *"Structured Negotiation: A Winning Alternative To Lawsuits"* (L. Feingold) que incluye multitud de ejemplos sobre como personas con discapacidad visual han conseguido hacer accesibles disposiciones, aplicaciones, situaciones,... que no estaban a su alcance. Se publicará en el primer semestre de 2021 y, además, se está trabajando en una 2ª edición del libro original que contará con nuevos contenidos, así como con un prólogo de la Presidenta de la ADCE, Susana Sucunza Totoricagüena.

A fin de impulsar y promover la aplicación del DC en la accesibilidad, se ha creado un Equipo de Trabajo centrado en la Accesibilidad en el que se están ideando líneas de acción junto con distintas asociaciones de personas con discapacidad de Euskadi. Propuestas de acción que serán llevadas al Consejo Vasco de Accesibilidad. Destacando, así mismo, la inclusión de la Negociación Estructurada como método de resolución de conflictos dentro del Plan de la Accesibilidad aprobado

# 5. TRANSFORMACIÓN DEL SISTEMA LEGAL

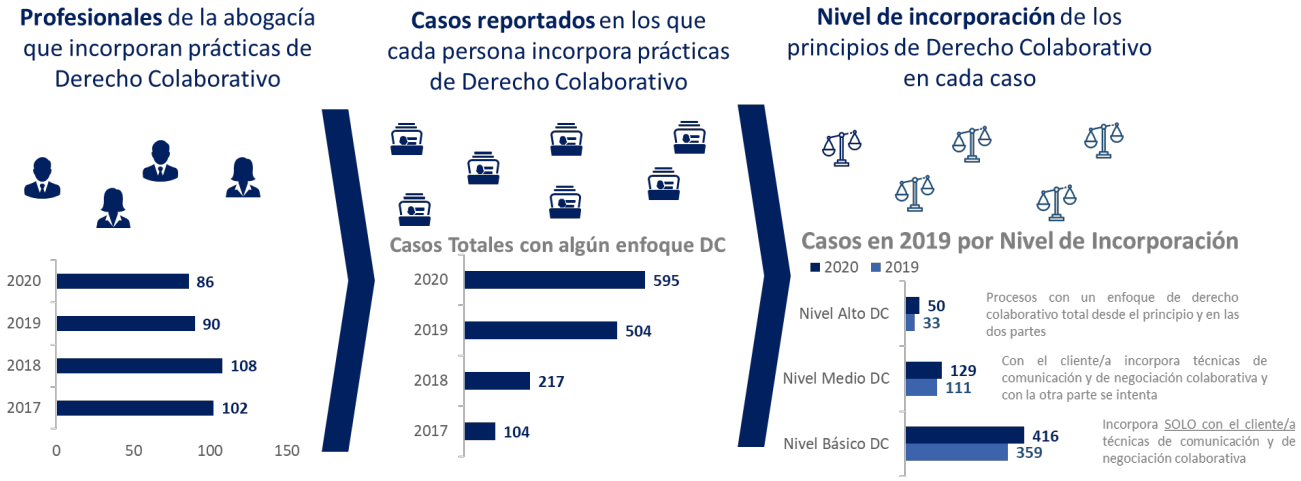
Aunque es fundamental que las entidades públicas y los agentes privados se impliquen, el impacto diferencial de ADCE viene de la **transformación gradual de abogados y abogadas**. Este cambio es lento, pero es el más efectivo para generar un cambio duradero. Actuando sobre la abogacía se difunde el concepto entre posibles clientes, conecta con esa necesidad que tienen de responsabilizarse de sus problemas y llegar a acuerdos de forma diferente y se consigue crear un efecto contagio desde abajo, con las personas usuarias y los y las profesionales que las acompañan.

Es cierto también que sin conocimiento del DC por parte de la opinión pública y con unas estructuras judiciales basadas en el paradigma tradicional (confrontación) , los y las profesionales de ADCE **navegan contracorriente**. Sin embargo, mediante la capacitación y los grupos de práctica estamos consiguiendo un cambio progresivo en un, cada vez, **mayor número de profesionales**. **Éstos a su vez están consiguiendo que el DC se utilice en un porcentaje mayor de los casos** que llevan. Y, al mismo tiempo, que **cumplan en un grado mayor los principios** de DC. Esto no es sencillo ya que cualquier cambio genera resistencia y, además, es necesario que la otra parte esté formada e interesada en aplicarlo.

Así, se produce un cambio gradual en **3 dimensiones complementarias:**

Para entender el impacto es necesario señalar que cada profesional de la abogacía que sumamos al DC incorpora los principios de DC de manera gradual entre sus clientes. Y dentro de ellos, en algunos casos los incorpora "solamente" con su cliente. Y en otros incorpora todos los principios del DC en las dos partes.

En 2013 se realizó un único caso según los principios de DC e involucrando a las 2 primeras personas profesionales. En 2014 fueron 15 casos. Y la constancia y entusiasmo de los y las profesionales de ADCE ha permitido que cada vez nuestro impacto sea mayor en cada una de las 3 dimensiones mencionadas[7]:




*Estos datos provienen solamente de las personas de ADCE que han contestado a nuestro cuestionario. Seguramente, entre las personas que no han contestado habrá más casos de aplicación de DC. Pero hemos preferido no extrapolar datos para una mayor fiabilidad.*

7 Datos obtenidos de encuestas internas de ADCE. En el caso del "Nivel de incorporación" no se cuentan con datos comparables en años anteriores a 2019. Solamente se buscó esta información en 2018 y los datos no permiten mostrar la misma categorización. Por el tipo de respuesta solo se pueden separar en Nivel Alto (30 casos) y Nivel Básico (187)

Aun así, los resultados son muy positivos.
**Aumentan los casos en todos los niveles de DC, especialmente en los de Nivel Alto (+49%)**. Esto hace que el porcentaje de casos de una persona asociada en los que **aplican algún tipo de enfoque de DC sube del 53% al 67%**. Es decir, lo aplican en 2 de cada 3 casos y eso es casi 3 veces más que en el único estudio comparable[8]. Esta labor es progresiva. La mayoría de los casos con enfoque DC se aplican solamente sobre el o la clienta (Nivel Básico). Pero en un 15% de los casos se aplican técnicas de comunicación y negociación colaborativa con la otra parte (Nivel Medio), si bien la otra parte no conoce o comparte los principios de DC. Este nivel es importante porque acerca el DC a otras profesionales de la abogacía y la clientela.
Por último, en el 6% de los casos se produce un proceso con un enfoque de derecho colaborativo total desde el principio y en las dos partes (Nivel Alto). Para ello es necesario que las dos partes así lo deseen y cuenten con profesionales formados. Esta cantidad se ha triplicado desde 2014 y juegan un papel fundamental para mostrar todo el potencial del DC.

Aumento de casos de Nivel Alto llevados a cabo por la abogacía de ADCE.

+49%

De los casos de la abogacía formada de ADCE siguen los principios de DC en alguno de sus niveles.

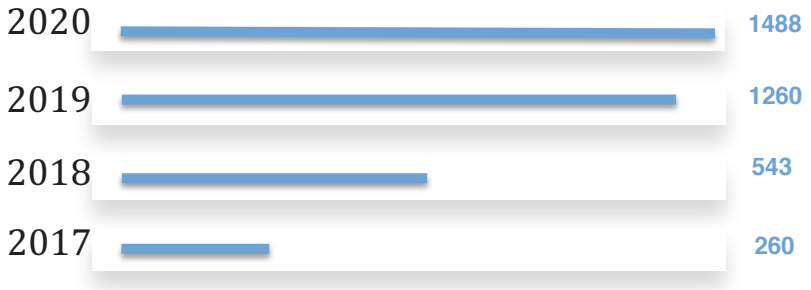
67%

[8] Informe "Collaborative Lawyering: a closer look to an emerging practice" (2003)

# 6. IMPACTO EN LA ABOGACÍA Y EN LA SOCIEDAD EN SU CONJUNTO

Además del impacto en la sociedad derivado de una mayor colaboración, el DC tiene un impacto claro en las dos partes involucradas: los y las clientas y los y las profesionales de la abogacía.

En el primer caso, tanto si tienen un conflicto a solucionar como si quieren trazar un nuevo acuerdo, el cambio en las personas usuarias es claramente perceptible por la abogacía[9]. Cambia la forma de comunicarse, todas las partes están más relajadas, se evita sufrimiento, … Así, cada caso realizado es una semilla que hace crecer el DC. Cuantos más haya, más fácil es que nuevas personas lo demanden, que nuevos abogados y abogadas quieran formarse y que el sistema cambie más rápidamente. Así que, hemos conseguido las siguientes victorias:




N° de personas **ALCANZADAS**

> "Nos hemos evitado sufrimiento y me siento orgullosa de haber demostrado a mis hijos que las cosas se pueden arreglar sin peleas".
>
> *Usuaria de DC en un caso de Divorcio*

[9] Todos los testimonios de este informe son de casos reales llevados a cabo por profesionales de ADCE. Están extraídos del Informe "Evaluación externa del impacto de la ACDE, Gema Varona, UPV" (2018)

En cuanto a la eficacia de los acuerdos basados en DC se ha demostrado una mayor facilidad para alcanzar acuerdos, aumentando la ratio del 50% habitual a un 80%[10]. Esto redunda en una alta satisfacción de los clientes y se demuestra que al optar por esta opción no se hayan en posiciones más débiles[11].

Por otro lado, conseguimos **un impacto en el propio bienestar de los abogados y abogadas**: encuentran un propósito en su trabajo y se reducen los niveles de estrés o ansiedad, incluso aunque no apliquen el DC en toda su cartera de clientes[12].

Además, el DC está siendo bueno para sus negocios. Un **81%** de los profesionales formados por ADCE perciben una **mejora significativa en la calidad del servicio**. Principalmente porque las personas asesoradas se sienten escuchadas, se reduce la tensión y así se puede llegar antes y a mejores acuerdos. Incluso, consiguen generar nueva actividad para sus negocios.

> "Escucho mejor a mi cliente y a la otra parte y llegamos a mejores acuerdos".
>
> *Profesional formado en DC*

[10] Datos procedentes del informe "Collaborative Law in England and Wales, 2009". Se pasaba de ratios del 50% con acuerdo a ratios del 80% funcionando bajo los principios del Derecho Colaborativo. Otros estudios muestran ratios incluso mayores

[11] Ambos efectos han sido demostrados en "The Emerging Phenomenon of Collaborative Family Law (CFL): A Qualitative Study of CFL Cases, 2004"

[12] Análisis realizado en profesionales ADCE, extraídos del Informe "Evaluación externa del impacto de la ACDE, Gema Varona, UPV" (2018)

# 7. CÓMO ATRAER A UN MAYOR NÚMERO DE PROFESIONAL

La piedra angular de la forma de crear impacto de ADCE es atraer cada vez a un mayor número de profesionales. Se está consiguiendo año tras año, pero a un ritmo de crecimiento lento. Por un lado, es algo normal dado que son conceptos poco arraigados y que van en contra de las formas de hacer de las últimas décadas. Por otro lado, es necesario encontrar las palancas que pueden facilitar esta labor.
Con ese objetivo se ha realizado una encuesta a **222 profesionales de la abogacía no vinculados a ADCE ni al DC** y se ha extraído información que lleva a reflexiones interesantes.

La principal barrera que se ve es el propio desconocimiento (50% de las personas encuestadas). Pero eso no explica el lento ritmo de incorporación de profesionales. De sus respuestas se percibe que lo ven como algo lejano y extremo. Y que cambiando hacia el DC ponen en riesgo buena parte de lo que han construido en estos años: clientes, dinero, tiempo y estatus.

Podemos no estar de acuerdo, pero sí que es importante empatizar con sus sentimientos. Si realmente conectamos con lo que supone para esas personas, podemos encontrar pistas que nos ayuden a atraerles hacia el DC. Atraer, en vez de convencer, debería ser el objetivo. Así que la pregunta es ¿qué pistas nos dan en sus respuestas para reducir las barreras que se encuentran?

# Conclusiones

## Atracción de profesionales hacia el DC

### CONECTAR CON LO QUE YA CREEN

01. Van a ver una propuesta como más cercana y menos extrema si sienten que lo que se propone es una continuidad de lo que ya piensan. En los eventos y las comunicaciones puede ser muy eficaz trasladar que DC es como los "acuerdos de toda la vida" o el "win-win" que ya utilizan, pero con herramientas para explotarlo en todo su potencial

### CONECTAR DESDE LOS PROBLEMAS QUE YA TIENEN

02. Las inquietudes que muestran no son muy diferentes de las que tienen las personas de ADCE. Y ahí hay un enorme potencial para acercarles al DC. "Cómo llegar a acuerdos cuando la otra parte no quiere" es un título de un evento mucho más cercano que "Qué es el Derecho Colaborativo". Temas como "Cómo actuar cuando tu cliente quiere confrontación a cualquier precio" son problemas que ya sienten y que les hace ver la propuesta de DC como algo más cercano y de menos riesgo

### EXPLICAR CASOS, NO METODOLOGÍAS

03. Cuando se trata de personas lejanas al DC, ver casos es la principal palanca. Y cuanto más reales y diversos, mejor. En distintos ámbitos, en distintos "grados" de DC, en distintos perfiles de clientes, .... Esta variedad de ejemplos les va a hacer entenderlo mejor, reducir el riesgo y eliminar prejuicios. No les preocupa tanto encontrar casos perfectos, como casos con los que conectar desde su realidad.

### IR DE LA MANO DE QUIEN CONFIAN

04. Creen que sería mucho más fácil convencerles si conocen estos conceptos de la mano de los colegios profesionales. Incluso más que por la recomendación de un/a colega de su confianza (37% frente a 25% de las personas). No solamente contando con el apoyo de los colegios para organizar eventos específicos de DC. Sino, también, teniendo espacio en otros eventos y debates. Al igual que las mujeres no están solo en debates de igualdad o los expertos en sostenibilidad pueden estar en debates económicos, hay un espacio de oportunidad en el hecho de aparecer en otros espacios y ser más visibles.

MUST

**Administración Pública**

Aunque no se preguntaba de manera específica, varias personas resaltan el rol de la administración como impulsor de estos conceptos. Las simple referencia en la normativa supone un aval que allana el camino al DC

**47%**

Creen que ver casos reales y cercanos es una de las mejoras fórmulas de atraerles hacia el DC

**37%**

Creen que el apoyo de entidades referentes como Colegios Profesionales es una de las mejoras fórmulas de atraerles hacia el DC

# Mejorando el mundo legal

## Memoria 2020

Asociación de **DERECHO COLABORATIVO** de EUSKADI

**ZUZENBIDE KOLABORATIBOKO** EUSKADIKO Elkartea