

«El abogado debe dejar de decir al cliente lo que debe hacer y colaborar»

María José Anitua preside la entidad que defiende una manera «innovadora» de encarar los conflictos legales

LAURA ALZOLA



VITORIA. La Asociación de Dere-

cho Colaborativo de Euskadi ofrecerá dos actividades en Vitoria a finales de este mes. Una el 22 de febrero, en el Arrium, dirigida a empresas familiares y enfocada a abordar su continuidad intergeneracional. Y otra, centrada en la relación entre las startups y sus inversores, de la mano de la abogada estadounidense Kim Wright, en el Burroa, el día 27. La abogada María José Anitua es la presidenta de esta organización vasca, pionera a nivel nacional. «nada en 2013 y con 160 asociados», que defiende una manera innovadora de enfrentarse a los conflictos legales.

– ¿Es posible hacer justicia sin acudir a las partes?
– Sí. Ahí está la clave. Ese es uno de los elementos esenciales del nuevo movimiento que estamos impulsando para transformar el concepto de justicia. Pasando de una justicia adversarial, que es la que se lleva en los tribunales, a una justicia colaborativa, en la que los abogados nos capacitamos para colaborar, tanto con otros profesionales como con nuestro propio cliente. Donde éste último es el protagonista y tiene el control sobre la solución. Nosotros sólo le acompañamos.

– Impulsan un rol distinto para los abogados, menos protagonista.

– Más que restarle protagonismo, lo cambiamos. El abogado sigue siendo el clave. Pero lo que hace es escuchar, indagar en lo que necesita el

cliente y acompañarle en la búsqueda de su propia solución. Es un cambio de chip. El abogado debe dejar de decirle al cliente lo que tiene que hacer y empezar a colaborar estrechamente con él, en equipo con otros profesionales. Hablamos de ‘desaprender’ ciertas maneras tradicionales de hacer las cosas.

– ¿Quién debe ‘desaprender’, el cliente o el profesional?

– Claramente, el profesional. La sociedad está cambiando, el cliente es mucho más exigente y sabe lo que quiere. Nosotros tenemos que adaptarnos a esas necesidades.

– ¿Y cuál sería el valor añadido para el cliente?

– Que la solución perdure y que la relación entre las partes también lo haga. Porque cuando la relación es importante este método ayuda, no sólo a mantener, sino a mejorar la relación. Queremos empezar a implementar este método en determinados ámbitos donde las relaciones importan mucho. El 70% de las empresas familiares desaparecen en segunda generación. Hay que abordar el reto de su continuidad, el de la gestión de la comunicación y las emociones en estos procesos.

– También quieren abordar las relaciones con inversores.

– Sí. En el momento de llegar a estos acuerdos nacen nueve de cada diez ‘startups’, un porcentaje mayor incluso que en los cambios de generación de las empresas familiares. Es muy importante saber con quién te estás uniendo, y sobre todo, que haya una relación equitativa a pesar de la diferencia de poder.

– Proponen ‘contratos conscientes’.

– Sí. Es una forma de llegar a acuerdos asumiendo verdaderamente con quién empiezas una relación. Haciendo indagar en los verdaderos



María José Anitua, fotografiada en Vitoria. :: BLANCA CASTILLO

valores que mueven a las partes. En función de estos, es posible saber si un acuerdo se va a mantener en el tiempo.

– ¿Y funciona?

– No siempre. Pero, cuando haces todo este esfuerzo para conocer al otro y averiguar su visión de futuro, estás invirtiendo. Si en ese proceso

te das cuenta de que no estás alineado con la otra parte, no es un fracaso. Entender esto fue muy importante para mí, porque he tenido experiencias muy traumáticas con clientes que no pararon a tiempo y han sufrido enormemente.

– Además, las circunstancias pueden cambiar.

– Sí. Somos humanos y las cosas suceden. Pero hay un apartado del contrato que aborda precisamente las pautas que acuerdan las partes para enfrentarse a situaciones futuras de conflicto. Con medidas para lidiar con las dificultades que pueden llegar, para evitar terminar en los tribunales.



ESKAINTZARIK ONENAK AUKERATZEN DITUZULAKO

Ezube onaketa, ezberberen iburdi

VIERNES, 16 DE FEBRERO

25%

EN CARNICERÍA Y CHARCUTERÍA

EL DESCUENTO SE DARÁ EN UN VÁLDE PARA CANTAR DEL 19 AL 24 DE FEBRERO DE 2018 POR COMPRAS SUPERIORES A 30€

Promoción válida en BM Supermercados de Gipuzkoa, Bizkaia y Alava.

bmsupermercados.com

no es lo mismo didea dogo

Nuestro logo BM también BM
Disponible para:

→ **Menú especial** ←
SAN VALENTÍN
Celebri radio con nosotros
y os regalamos
un obsequio de
enamorado



C/ Cortada, 8 - Tel. 945 21 49 30 - info@restaurantintandere.com - www.restaurantintandere.com