Resuelve tu problema con un guiño

La IA resumió el contrato. El contrato no está de acuerdo

Cómo comparar los resúmenes de la IA con el documento original y detectar las excepciones omitidas



Max Paradox

La IA resumió el contrato. El contrato no está de acuerdo

Cómo comparar los resúmenes de la IA con el documento original y detectar las excepciones omitidas

Max Paradox

Rozwiąż swój problem z przymrużeniem oka

ISBN: 9788384906330

ALL-IN Rafał Płonkowski



ÍNDICE

INTRO 5

Capítulo 1 - El resumen tiene una pinta estupenda. ¿Por qué eso todavía no demuestra nada? 11

Capítulo 2 - ¿Dónde desaparece la excepción? Anatomía de una omisión aparentemente inocente 20

Capítulo 3 - ¿La IA no miente? Descubre los errores que parecen verdades..... 30

Capítulo 4 - ¿Más texto significa más seguridad? Las trampas de un análisis aparentemente exhaustivo 39

Capítulo 5 - Primero organiza los documentos. La IA no es adivina de anexos 50

Capítulo 6 - No le preguntes a la IA de una manera que la obligue a darte la razón 60

Capítulo 7 - He comprobado tres puntos, así que el resto también estará bien. Por desgracia, no necesariamente 71

Capítulo 8 - El contrato pasó por cinco personas. Cada una pensaba que otra lo había revisado 81

Capítulo 9 - Cada afirmación importante debe tener una dirección. El método para comparar la IA con el contrato 92

Capítulo 10 - Pon el contrato a prueba en situaciones difíciles antes de que lo haga la vida..... 103

Capítulo 11 - El mapa de excepciones: cómo encontrar las condiciones ocultas entre las cláusulas..... 115

Capítulo 12 - Del análisis a la decisión. Cómo preparar una conclusión que no obligue a adivinar 125

Capítulo 13 - Dos contratos, una decisión. Cómo comparar ofertas sin mezclar manzanas con cláusulas..... 136

Capítulo 14 - Corrige el resumen, no el contrato. Cómo preparar una versión de trabajo fiable 146

Capítulo 15 - Cuando el documento se contradice a sí mismo: problemas sin respuestas fáciles..... 157

Capítulo 16 - Tienes quince minutos y cuarenta páginas. ¿Cómo revisar un contrato bajo presión de tiempo? 168

Capítulo 17 - Cuando la IA no puede más y el contrato se niega a colaborar 178

Capítulo 18 - Un buen análisis no termina con la firma. Cómo mantener el control sobre lo acordado 189

Capítulo 19 - Señales de alarma que no conviene ignorar. Cómo reconocer el regreso de los viejos errores 200

Capítulo 20 - Tú tomas la decisión. La IA puede darte una linterna, pero no firma el contrato 211

INTRO

Imagina que recibes un contrato de treinta y siete páginas. Treinta y siete páginas escritas en un lenguaje que, por lo visto, nació durante un concurso para redactar la frase más larga sin utilizar un solo punto. Tienes que leerlo, entenderlo y, a ser posible, tomar una decisión sensata. ¿El plazo? Ayer, naturalmente. Así que abres una herramienta de inteligencia artificial, cargas el documento y escribes: «Resume las cláusulas más importantes en un lenguaje sencillo».

Unos segundos después recibes un resumen impecable. La remuneración es correcta. La duración del contrato también. Las condiciones de resolución parecen razonables. Las responsabilidades de las partes aparecen explicadas en tres puntos perfectamente claros. Todo resulta tan comprensible que, por un momento, te preguntas por qué los abogados se empeñan en redactar contratos tan largos. Al fin y al cabo, bastarían unos cuantos párrafos y un poco de buena voluntad.

Satisfecho, dejas el documento a un lado. La IA ha hecho su trabajo. Tú has recuperado media hora de tu vida que puedes dedicar a algo más agradable, como responder a esos mensajes marcados como «urgentes» que, en realidad, tratan sobre el color del encabezado de una presentación.

El problema aparece más tarde.

Resulta que el contrato sí puede resolverse con un mes de preaviso, pero únicamente después de que haya terminado su primer período de vigencia. La responsabilidad del proveedor está limitada, salvo cuando se produce alguna de las situaciones descritas en la página siguiente. La

remuneración cubre determinadas tareas, excepto las actividades enumeradas en un anexo que la IA, por lo visto, no consideró merecedor de atención.

El resumen no tenía por qué contener una mentira explícita. Bastaba con que dijera una verdad incompleta. Y una verdad incompleta en materia contractual puede costar bastante más que otra media hora de lectura.

Bienvenido al mundo en el que la inteligencia artificial puede explicar magníficamente lo que contiene un documento y, a veces, omitir con la misma brillantez el fragmento que cambia el significado de toda la historia.

Cuando un resumen breve provoca un problema enorme

La mayor ventaja de los resúmenes generados por IA es también su principal trampa: la simplificación. Cuando pides una versión breve de un documento extenso, el sistema tiene que decidir qué información conservar, cuál combinar y cuál omitir. Sin ese proceso no existiría un resumen. Tendrías otro contrato, solo que escrito con una tipografía diferente.

El problema es que no toda la información tiene la misma importancia. Una frase que describe una regla general puede ocupar media página, mientras que una excepción capaz de invertir prácticamente su significado cabe en siete palabras. Para quien debe tomar una decisión, esas siete palabras pueden ser precisamente la parte más importante del documento.

Pensemos en un ejemplo sencillo. Un contrato establece que el cliente puede cancelar el servicio sin costes adicionales. Suena estupendo. La IA lo incluye en el resumen y es comprensible que lo haga. Sin embargo, más adelante aparece una condición: la cancelación gratuita solo

está disponible durante los primeros catorce días desde la celebración del contrato. Una vez transcurrido ese plazo, se aplican otras condiciones económicas.

Todas estas cláusulas pueden estar redactadas correctamente. La IA también puede identificar correctamente la regla principal y, aun así, elaborar un resumen que conduzca a una conclusión equivocada. El lector recibe una información que transmite seguridad, pero que no le permite tomar una decisión con garantías.

Es como si alguien resumiera las instrucciones de funcionamiento de un ascensor diciendo: «Este aparato transporta personas entre diferentes plantas», pero omitiera que ese ascensor concreto está fuera de servicio. Técnicamente, la descripción de su función es correcta. En la práctica, quizá sea mejor buscar las escaleras.

¿Por qué confiamos en un texto que parece bien organizado?

Un resumen bien elaborado transmite tranquilidad. Tiene encabezados, un orden lógico, puntos fáciles de consultar y frases libres de laberintos jurídicos. Vemos esa organización y empezamos a creer instintivamente que, detrás de tanta claridad, también hay exhaustividad.

Pero no tiene por qué ser así.

Un modelo de lenguaje genera una respuesta a partir del contenido que procesa y de las instrucciones del usuario, pero no garantiza automáticamente que haya conservado todos los datos relevantes para una decisión concreta. Puede simplificar una salvedad, combinar condiciones diferentes o presentar una interpretación con tanta naturalidad que deje de parecer una interpretación. Además, incluso un resumen que incluya referencias a fragmentos del

documento necesita comprobarse. Un número de página, por sí solo, no demuestra que la conclusión refleje fielmente el sentido completo de una cláusula.

La situación resulta especialmente peligrosa cuando el resumen coincide con lo que queríamos escuchar. Si esperamos poder resolver fácilmente un contrato, aceptaremos encantados una frase que confirme esa posibilidad. Si nuestro objetivo es reducir los gastos, leeremos con satisfacción que no existen cargos adicionales. Nuestro cerebro no organiza entonces una comisión de investigación. Más bien descorcha una botella de champán sin haber comprobado siquiera si hay motivos para celebrarlo.

Esto no significa que la IA sea inútil. Todo lo contrario. Puede ayudarnos a comprender rápidamente la estructura de un documento, explicar expresiones complicadas, señalar fragmentos que requieren atención y preparar preguntas antes de firmar un contrato. El problema comienza cuando una herramienta auxiliar asciende al puesto de árbitro definitivo y el documento original pasa a considerarse un anexo innecesario de su propio resumen.

El documento es la fuente; el resumen es el mapa

En este libro aprenderás a tratar la respuesta de la IA como un mapa y no como el territorio mismo. Un mapa puede indicarte el camino hacia una cláusula determinada. Puede ayudarte a localizar zonas de riesgo y organizar relaciones complejas entre diferentes disposiciones. Sin embargo, no sustituye la comprobación de lo que realmente está escrito en el contrato.

No se trata de que, después de cada resumen, tengas que leer absolutamente todo, desde la primera palabra hasta

la última coma, con la expresión de quien está revisando la declaración de impuestos de su propio gato. Se trata de comparar conscientemente la información, sobre todo aquella en la que piensas basar tus decisiones.

Aprenderás a distinguir las reglas generales de sus excepciones, a prestar atención a las condiciones que activan determinados derechos y obligaciones y a comprobar si la IA ha pasado por alto plazos, limitaciones o referencias a otras cláusulas. También descubrirás por qué expresiones como «únicamente», «salvo que», «sin perjuicio de» o «no será aplicable» merecen a veces más atención que todo un resumen espectacular.

Practicaremos una forma de plantear preguntas que permita a la IA no solo presentar conclusiones, sino también señalar los fragmentos concretos en los que se fundamentan. Conocerás la diferencia entre una información localizada en el documento, una interpretación de esa información y una afirmación que no ha podido verificarse. Es una habilidad útil tanto si estás analizando un contrato de colaboración como si revisas las condiciones de un servicio, los términos de un pedido o un documento preparado por la otra parte contratante.

No vamos a fingir que todas las dudas pueden resolverse con una instrucción especialmente ingeniosa para la IA. Algunas cláusulas requieren un análisis jurídico, conocimiento del contexto o la revisión de documentos que todavía no tienes delante. Cuando existen consecuencias legales o económicas importantes, acudir a un profesional cualificado sigue siendo una decisión sensata. La IA puede ayudarte a preparar esa consulta, pero no debería sustituir una valoración profesional.

Sin embargo, el cambio más importante será mucho más sencillo: dejarás de preguntarte únicamente «¿Qué ha dicho la IA sobre el contrato?» y empezarás a preguntarte «¿En qué parte exacta del contrato se confirma eso y qué podría cambiar el significado de esa afirmación?».

Es una pequeña diferencia en la forma de pensar, pero una diferencia enorme en la calidad de la revisión. No necesitas memorizar todo el documento. Necesitas saber encontrar el fragmento que fundamenta tu conclusión y comprobar si, justo a su lado, no hay una excepción esperando pacientemente su turno.

Porque, si la IA asegura que todo es sencillo, conviene comprobar que el contrato también se haya enterado.

Capítulo 1 - El resumen tiene una pinta estupenda. ¿Por qué eso todavía no demuestra nada?

A las 9:17, un director de proyecto recibe un mensaje de un proveedor. El archivo adjunto contiene un contrato para la implantación de un nuevo sistema. El documento tiene cuarenta y dos páginas, incluye tres anexos y ha sido redactado por alguien que, aparentemente, considera que utilizar una coma es una señal de debilidad de carácter. El director tiene una reunión a las diez, así que pide a la IA que resuma las condiciones más importantes. Poco después recibe una respuesta perfectamente organizada. Alcance de los servicios, calendario, remuneración, responsabilidad y resolución del contrato. Cinco apartados elegantes. Todo parece profesional y, sobre todo, comprensible. Nuestro protagonista empieza a sospechar que acaba de descubrir una forma de recuperar varios años de su vida.

Durante la reunión, informa tranquilamente al equipo de que el proveedor se ha comprometido a solucionar todas las averías en un plazo de veinticuatro horas. Eso es lo que dice el resumen. Los asistentes asienten, alguien toma nota del acuerdo y otra persona empieza a organizar el calendario de trabajo basándose en esa información. Solo una semana después descubren que el contrato distingue tres categorías de averías y que el plazo de veinticuatro horas se refiere exclusivamente al inicio de las actuaciones en caso de incidencias críticas. Para las demás notificaciones se establecen otros tiempos de respuesta. Nadie pretendía engañar a nadie. La IA simplemente había convertido varias reglas diferentes en una sola, extraordinariamente atractiva.

Esta escena es ficticia, pero ilustra un mecanismo muy real. Un resumen puede contener la mayoría de los datos importantes, estar redactado en un español impecable y, al mismo tiempo, no servir como fundamento independiente para tomar decisiones. Ni siquiera tiene que incluir una afirmación completamente falsa. Basta con que elimine una distinción determinante para aplicar una obligación concreta. Entonces, el lector percibe una regla sencilla, aunque el documento establece una norma que depende de varias condiciones.

Lo más complicado de esta situación es que un resumen bien presentado no emite ninguna señal de alarma. No comienza con un aviso que diga: «Atención, a continuación encontrará incertidumbre elegantemente formateada». Al contrario, transmite la impresión de ser el resultado definitivo de un análisis. Los encabezados son lógicos, el lenguaje es preciso y los diferentes puntos forman una explicación coherente. Sin embargo, la coherencia de una explicación y su fidelidad al documento son dos cualidades distintas. Es perfectamente posible tener la primera sin la segunda.

Tres cosas que resulta fácil confundir

Cuando examinas el resumen de un contrato, normalmente valoras tres elementos al mismo tiempo, aunque conviene separarlos. El primero es la claridad. ¿Entiendes lo que está escrito? El segundo es la credibilidad. ¿La respuesta parece razonable y profesional? El tercero es la fidelidad a la fuente. ¿Todas las afirmaciones importantes se desprenden realmente del documento, teniendo en cuenta sus limitaciones y excepciones?

La claridad puede evaluarse casi inmediatamente. La credibilidad suele juzgarse a partir del estilo, aunque este es

un criterio poco fiable. La fidelidad, en cambio, exige comparar la respuesta con el material original. Y precisamente este tercer elemento es el que más fácilmente se pierde, porque requiere trabajo adicional. Al fin y al cabo, habíamos recurrido a la IA precisamente para evitar ese trabajo. Es un poco como contratar a alguien para comprobar las cerraduras de tu casa y después considerar que su informe, impecablemente presentado, demuestra por sí solo que las puertas estaban realmente cerradas.

Supongamos que un documento contiene la siguiente cláusula, inventada para este ejemplo: «El proveedor garantizará una disponibilidad del servicio del 99,5 % durante cada mes natural, excluidos los trabajos de mantenimiento programados y comunicados con la antelación correspondiente, así como las interrupciones derivadas de las circunstancias indicadas en la cláusula 12». La IA responde: «El proveedor garantiza una disponibilidad del sistema del 99,5 %».

A primera vista, todo encaja. La cifra es correcta y el objeto de la obligación también. Sin embargo, han desaparecido de la respuesta las exclusiones que pueden tener una importancia considerable a la hora de determinar si se ha incumplido el contrato. Además, la palabra «garantiza» puede sugerir una promesa más firme o menos condicionada de lo que se desprende del documento completo. Por tanto, la simple semejanza entre las palabras no basta para confirmar que su significado sea equivalente.

En la práctica, conviene adoptar una regla sencilla: toda afirmación del resumen en la que pienses basarte para firmar algo, efectuar un pago, asumir un compromiso o rechazar una solicitud debería tener una correspondencia identificable en el documento. No siempre será una sola

frase. A veces, la respuesta se desprenderá de varias cláusulas que deben interpretarse conjuntamente. Lo importante es que puedas determinar dónde termina el contenido de la fuente y dónde empieza la interpretación.

Esto no significa que debas comprobar toda la información con el mismo grado de detalle. Si el resumen indica el nombre de una de las partes o la fecha de firma del contrato, la verificación puede ser rápida. Sin embargo, si afirma que puedes poner fin a la colaboración sin consecuencias, necesitarás una revisión mucho más minuciosa. Un error en el nombre de un puesto puede resultar molesto. Un error en las condiciones de resolución contractual puede transformar un lunes tranquilo en varios meses de correspondencia.

¿Qué significa realmente «lo más importante»?

La instrucción «resume las cláusulas más importantes» parece razonable, pero esconde una ambigüedad considerable. ¿Más importantes para quién? La persona responsable del presupuesto prestará atención a la remuneración, los cargos adicionales y las condiciones de facturación. Un director de operaciones buscará plazos, alcance de los servicios y responsabilidades por retrasos. Quien se ocupe de la seguridad de la información se interesará por el acceso a los datos, las limitaciones de su utilización y las obligaciones relacionadas con posibles incidentes.

Todas estas personas pueden analizar exactamente el mismo documento y necesitar resúmenes diferentes. Si no defines el objetivo, la IA tendrá que establecer por su cuenta qué considera relevante. El resultado puede ser útil, pero no necesariamente responderá a la decisión que realmente debes tomar. El modelo no conoce automáticamente tus

prioridades empresariales, los acuerdos anteriores ni las condiciones a las que no estás dispuesto a renunciar.

Imagina un contrato de alquiler de oficinas. La IA presenta el importe de la renta, la duración, la fianza y las condiciones generales de resolución. La dirección está satisfecha porque las cantidades encajan en el presupuesto. Sin embargo, para el equipo encargado de organizar el traslado resulta fundamental una cláusula relativa a la fecha de entrega del local y a las condiciones que deben cumplirse previamente. El documento puede establecer que esa fecha depende de la finalización de determinadas obras. Sin esta información, la empresa organizará la mudanza para un día que solo existe en el calendario de su propio optimismo.

Por eso, incluso antes de iniciar el análisis, conviene saber qué decisión debe ayudarte a tomar el resumen. ¿Intentas comprender la naturaleza general de una colaboración? ¿Comparar dos ofertas? ¿Comprobar si puedes poner fin anticipadamente a una obligación? ¿Evaluar qué gastos pueden aparecer además del precio básico? La respuesta cambia la manera de leer el documento y también el tipo de información que debes exigir a la IA.

Para una primera revisión puede bastar una nota breve: «Me interesan principalmente los costes totales, la fecha de finalización y las situaciones en las que la otra parte puede negarse a prestar el servicio». Así, el resumen deja de ser una colección aleatoria de puntos seleccionados según un criterio desconocido. Todavía tendrás que comprobarlo, pero al menos sabrás qué estás buscando. Es una mejora considerable frente a la situación en la que alguien encarga «todo lo importante» y después se sorprende porque la

máquina no ha adivinado su definición personal de la palabra «importante».

Una primera comprobación sin volver a leerlo todo

Existe una manera útil de revisar rápidamente un resumen antes de dedicar tiempo a un análisis detallado. Selecciona las tres afirmaciones que tengan mayor influencia en tu decisión. No elijas las que resulten más fáciles de confirmar. Escoge aquellas cuya interpretación equivocada podría costarte más.

Supongamos que la IA ha resumido un contrato de servicios de marketing de la siguiente manera: «El cliente puede finalizar la colaboración con un mes de preaviso. El proveedor es responsable de entregar los materiales dentro de los plazos establecidos. La remuneración incluye todos los servicios indicados en la oferta». Conviene tratar cada una de estas frases como una hipótesis pendiente de confirmación. ¿Dónde aparece la cláusula de resolución? ¿El plazo de un mes se aplica durante toda la colaboración? ¿Qué significa exactamente la responsabilidad por los plazos? ¿La oferta constituye un anexo del contrato y todos los servicios enumerados están realmente incluidos en el precio?

Esta breve revisión ya puede revelar que el resumen no distingue entre lo que figura expresamente en el contrato y las conclusiones extraídas de varias cláusulas. Si no puedes identificar el fundamento de una afirmación importante, eso no significa automáticamente que sea incorrecta. Significa que todavía no está confirmada. Y esa es una razón suficiente para no transmitirla a otras personas como si fuera un hecho establecido.

También puedes pedir a la IA que vuelva a analizar los puntos seleccionados e incluya referencias exactas al documento. Una instrucción útil sería: «Para cada una de las tres afirmaciones indicadas, proporciona el fragmento original, el número de cláusula o página, las limitaciones correspondientes y una indicación de si la conclusión se desprende directamente del texto o constituye una interpretación. Si no puedes confirmar alguna afirmación, señálalo expresamente».

Esa respuesta no pone fin a la comprobación. El número de página puede ser incorrecto, la cita puede estar incompleta y la interpretación puede ir demasiado lejos. Sin embargo, permite pasar de una impresión general a un material verificable. En lugar de debatir si la IA «parece tener razón», abres una cláusula concreta y comparas su significado.

Si utilizas un sistema que no permite obtener referencias fiables a las páginas o los fragmentos, puedes buscar por tu cuenta expresiones características de la respuesta. Lo importante no es la sofisticación de la herramienta, sino mantener la conexión entre la conclusión y el documento. También debes asegurarte de que se haya analizado la versión correcta y completa del contrato y de que compartirlo con la herramienta elegida respete las obligaciones de confidencialidad. Incluso un análisis magnífico del archivo equivocado sigue siendo un análisis del archivo equivocado.

¿Cuándo merece confianza un resumen?

La confianza no tiene por qué ser una decisión que se toma una sola vez y para siempre. Puedes considerar que un resumen presenta correctamente la estructura general del documento, pero que todavía no se ha verificado en lo

relativo a la responsabilidad económica. Puedes aceptar los plazos que hayas confirmado y, al mismo tiempo, mantener abierta la cuestión de la resolución contractual. Esta manera de trabajar es mucho más razonable que asignar una única calificación a toda la respuesta: «buena» o «mala».

También conviene recordar que el problema no siempre está en el propio modelo. A veces, el documento es ilegible, faltan páginas o remite a un anexo que no se ha proporcionado. Otras veces, dos partes del contrato parecen establecer reglas diferentes. En esas circunstancias, incluso el resumen más cuidadoso debería mostrar la incertidumbre en lugar de fingir que ha quedado resuelta. Una respuesta como «no es posible determinarlo de forma inequívoca con el material proporcionado» puede resultar más valiosa que una afirmación llena de seguridad, magníficamente redactada, pero insuficientemente respaldada.

Las decisiones de mayor trascendencia exigen especial prudencia: firmar una obligación que durará varios años, aceptar responsabilidades por cantidades importantes, facilitar datos sensibles o renunciar a determinados derechos. En estos casos, comprobar la fuente y consultar con un especialista cuando corresponda no constituye una exageración. Forma parte del coste de tomar una decisión responsable. Ningún manual ni modelo de lenguaje puede sustituir el análisis de una situación jurídica concreta.

Por tanto, un buen resumen es el comienzo de un proceso sensato, no su solemne ceremonia de clausura. Puede ahorrar tiempo, ayudar a establecer prioridades y señalar los fragmentos que requieren atención. Sin embargo, debe permitir distinguir la información confirmada

de las suposiciones y una regla general de la condición que limita su aplicación.

La próxima vez que la IA te entregue un resumen bellamente presentado, no necesitas reaccionar con la desconfianza de un detective que interroga a una cláusula sospechosa. Basta con elegir una afirmación importante y comprobar si el documento realmente dice lo mismo. Después de varias comprobaciones de este tipo, descubrirás que la fiabilidad de un resumen no depende de su apariencia. Depende de que sea posible verificar lo que afirma.

¿Y aquellos cinco puntos elegantes? Pueden seguir siendo muy útiles. Siempre que el sexto punto, invisible, no diga: «Todo lo anterior será aplicable, salvo que el contrato establezca otra cosa».

Capítulo 2 - ¿Dónde desaparece la excepción? Anatomía de una omisión aparentemente inocente

La frase más sospechosa de muchos contratos no comienza con una advertencia aterradora ni está escrita en mayúsculas. A menudo suena completamente inofensiva: «Las disposiciones del apartado primero no serán aplicables cuando...». Después aparecen unas cuantas palabras capaces de cambiar el sentido de toda la página anterior. El lector que ha llegado hasta ese punto tiene derecho a sentirse personalmente atacado por la puntuación. Primero le han presentado una regla clara y ahora descubre que esa regla ha venido a la reunión acompañada de su propio departamento de excepciones.

Sin embargo, en el lenguaje contractual una excepción no es un adorno. Puede indicar cuándo no se reconoce un determinado derecho, cuándo se limita una obligación, qué requisitos adicionales deben cumplirse o quién asume la responsabilidad en una situación concreta. Con frecuencia, precisamente ahí se encuentra la información decisiva para comprender el verdadero alcance de un compromiso.

La inteligencia artificial puede tratar ese fragmento como un detalle secundario, especialmente cuando solicitas un resumen breve y general. La regla principal suele ser más fácil de entender y de expresar en una sola frase. La excepción complica la explicación, requiere aclaraciones adicionales y, en ocasiones, remite a varias cláusulas diferentes. Desde el punto de vista de la concisión, resulta

incómoda. Desde el punto de vista de quien está a punto de firmar el contrato, puede ser lo más importante de todo.

Examinemos una cláusula ficticia: «El cliente podrá exigir la subsanación de los defectos en un plazo de cinco días laborables desde la presentación de la notificación, salvo aquellos defectos derivados de modificaciones realizadas por terceros sin el consentimiento del proveedor». La IA la resume así: «El proveedor subsanará los defectos comunicados en un plazo de cinco días laborables».

La diferencia solo parece sutil para quien nunca ha tenido que resolver una discusión sobre quién es responsable de una avería. La primera frase describe un derecho del cliente, un plazo determinado y una exclusión relacionada con la causa del defecto. La segunda crea la impresión de que existe una obligación general del proveedor. Desaparece el tipo de acontecimiento del que depende la posibilidad de ejercer ese derecho. También cambia la naturaleza de la afirmación: el derecho a exigir la subsanación se presenta como una garantía incondicional de resultado.

Precisamente por eso, omitir una excepción no constituye únicamente un problema de extensión del resumen. Puede modificar la estructura lógica de una obligación contractual.

Regla, condición y exclusión no son la misma cosa

Para leer correctamente los contratos conviene distinguir tres elementos fundamentales. La regla establece qué derecho corresponde o qué obligación existe con carácter general. La condición indica qué debe suceder para que una determinada disposición resulte aplicable. La exclusión identifica las situaciones en las que la regla no se aplica o se aplica con un alcance diferente.

Estos elementos suelen aparecer juntos, pero no siempre están uno al lado del otro. La regla puede describirse en la cláusula relativa a la remuneración, la condición en el apartado dedicado a la aceptación de los trabajos y la exclusión entre las disposiciones finales. Probablemente, el autor del documento considera que todo forma un sistema lógico. Quien lo lee por primera vez ve más bien una búsqueda del tesoro cuyo premio consiste en descubrir el verdadero significado de sus propias obligaciones.

Supongamos que un contrato contempla una prima por terminar un proyecto antes de lo previsto. En la cláusula dedicada a la remuneración aparece la siguiente frase: «El proveedor tendrá derecho a una remuneración adicional equivalente al diez por ciento del valor del pedido cuando los trabajos finalicen antes del plazo establecido». Parece inequívoca. Sin embargo, el apartado relativo a la aceptación indica que la finalización de los trabajos se produce cuando se firma el acta de recepción sin reservas. Más adelante se establece que la prima no corresponde cuando la finalización anticipada se debe a una reducción del alcance del pedido previamente acordado.

Un resumen que se limite a afirmar «El proveedor recibirá una prima por finalizar los trabajos antes de tiempo» omite dos elementos que influyen en la posibilidad de cobrarla. El primero es el significado del concepto «finalización» y el segundo es la exclusión relacionada con la reducción del alcance. La persona encargada de planificar el presupuesto puede considerar que la prima está prácticamente asegurada, aunque el documento establece un mecanismo mucho más exigente.

Aquí resulta especialmente útil acostumbrarse a formular tres preguntas: ¿cuál es la regla general?, ¿de qué depende

su aplicación? y ¿cuándo deja de funcionar? No hace falta elaborar una tabla complicada en cada ocasión. Basta con dejar de leer el contrato como si fuera una historia y empezar a considerarlo, durante unos momentos, como un conjunto de condiciones relacionadas entre sí.

Palabras pequeñas con grandes ambiciones

Algunas expresiones contractuales merecen especial atención porque suelen indicar una modificación del alcance de una afirmación anterior. Entre ellas se encuentran «únicamente», «siempre que», «salvo que», «excepto», «no será aplicable», «sin perjuicio de», «a condición de que» y «no antes de».

Su presencia no demuestra automáticamente que exista un riesgo. A veces solo precisan una regla evidente. Sin embargo, indican que conviene leer la frase completa y comprobar su relación con las demás disposiciones. Son especialmente importantes las expresiones que remiten a otra parte del documento, porque crean una dependencia que no puede apreciarse al examinar un párrafo aislado.

Consideremos esta frase: «El cliente tendrá derecho a la devolución del importe siempre que presente la solicitud dentro del plazo indicado en las condiciones del servicio». Si la IA escribe «El cliente tiene derecho a recuperar el importe», habrá conservado la información general sobre ese derecho, pero habrá eliminado la condición necesaria para ejercerlo. En la práctica, una persona que presente su solicitud fuera de plazo puede encontrarse en una situación completamente diferente de la que sugiere el resumen.

Otro ejemplo: «El proveedor será responsable de los daños directos hasta un importe equivalente a la remuneración recibida durante los últimos seis meses, sin