

**Contratos Mercantiles: Optimización y Validez a Través del Legal Design Thinking**

**Karen Sofía Soler Puentes**

**Tutora trabajo de grado: Andrea Saray Niño**

**Lectora evaluadora: Diana Maria Rey Lema**

**Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas**

**Universidad El Bosque**

**Trabajo de Grado para optar al título de Abogada**

**2024**

## **Contratos Mercantiles: Optimización y Validez a Través del *Legal Design Thinking***

**Karen Sofía Soler Puentes**

En un mundo globalizado y en constante evolución, es crucial mantenernos informados e involucrados en los diversos sucesos que afectan nuestra vida, lo cual nos permite participar activamente en la toma de decisiones conscientes en pro de nuestros intereses y necesidades. No obstante, en el sector legal aún existen grandes brechas que se presentan entre los actos jurídicos celebrados y sus destinatarios finales, debido a que los primeros se encuentran llenos de excesivos formalismos, tecnicismos y extensivos contenidos, que impiden que las personas comprendan a plenitud las obligaciones adquiridas y sus efectos. (Ortiz, J. 2023)

Esta situación es común en actividades que, debido a su naturaleza y complejidad, requieren servicios jurídicos, como la celebración de contratos mercantiles. Por tal motivo ha surgido como solución el *Legal Design*, el cual propone rediseñar documentos legales para atender a las necesidades de los usuarios finales. No obstante, nace la problemática respecto a ¿qué efectos produce su implementación en la elaboración de contratos mercantiles, particularmente en el contrato de mutuo?, para responder a ello en el presente escrito se defenderá que *la aplicación de la metodología del Legal Design Thinking (LDT) la cual optimiza la elaboración de contratos mercantiles, puesto que, a través de unas etapas, favorece su comprensión integral conforme a las necesidades del usuario final y no afecta su validez legal.*

Para los fines de este trabajo se analizará la aplicación del *LDT* en los contratos de mutuo comercial y como perspectiva teórico - metodológica se estudiará la teoría económica del contrato de Bengt Holmström y Oliver Hart (2016), la cual señala que el diseño de contratos óptimos tiene un impacto económico positivo para las empresas y organizaciones. Respecto a la utilización del *LDT* se expondrá la metodología diseñada por la Universidad de Oxford que indica que ésta debe desarrollarse en cinco etapas: empatizar, definir, idear, prototipar y evaluar. Finalmente, este escrito estará compuesto por dos capítulos: i) validez legal de los

contratos de mutuo comercial elaborados a través de la metodología de *Legal Design Thinking* y ii) beneficios derivados de la comprensión integral de los contratos mercantiles por parte del usuario final.

## **I. Validez legal de los contratos mercantiles elaborados a través de la metodología de Legal Design Thinking**

Para los profesionales del derecho en la actualidad, es un gran desafío fusionar la labor jurídica con la plena satisfacción de sus clientes. Esto se debe a que existen "valores tradicionales" sumamente arraigados en la profesión que dificultan su capacidad de innovación y adaptación conforme a las necesidades de sus usuarios. Sin embargo, ha surgido una nueva alternativa denominada *Legal Design*, la cual ha empezado a ganar respaldo dentro de la comunidad jurídica, dado que reenfoca la labor jurídica en las personas, permitiendo que los servicios jurídicos sean más accesibles y efectivos (Ducato & Strowel, 2021).

Dentro del *Legal Design* como área de estudio que busca reenfocar la labor jurídica, existen diferentes metodologías mediante las cuales se puede aplicar y una de ellas es la denominada como *Legal Design Thinking (LDT)*.

### **A. Legal Design Thinking**

El *Legal Design Thinking* es una metodología que según Vega (2020) puede ser definida como “*una técnica utilizada por los diseñadores para resolver problemas complejos mediante la comprensión y empatía con el usuario*”. Las primeras nociones de esta metodología tuvieron lugar décadas atrás, pero su desarrollo e investigación fue impulsado por el laboratorio de diseño legal de la escuela de derecho de la Universidad de Stanford en el año 2008 (Saavedra, 2017, como se citó en Lopez y Restrepo, 2021).

En la actualidad, Margaret Hagan, quien es directora del laboratorio de diseño legal de la Universidad de Stanford y es reconocida como una de las pioneras del *Legal Design Thinking* gracias a su libro "Law by Design". En el año 2010, en su artículo “*An Introduction to*

*Design Thinking Process Guide*”, se detallan los pasos que componen el desarrollo de esta metodología, tal y como se resumen brevemente a continuación:

- **Empatizar:** la empatía es fundamental en el diseño centrado en el ser humano, ya que permite comprender a las personas y su contexto en relación con un desafío de diseño. Involucra observar cómo actúan y se relacionan con su entorno, capturando sus necesidades, pensamientos y emociones. Al interactuar con las personas, se pueden descubrir creencias y valores arraigados, que guían la creación de soluciones innovadoras.
- **Definir:** definir en el proceso de diseño busca aportar claridad y enfoque al espacio de diseño, basado en la información recopilada sobre el usuario y el contexto. Esta etapa sintetiza hallazgos dispersos en ideas poderosas, permitiendo descubrir conexiones y patrones que conducen a un punto de vista claro y procesable sobre el desafío a abordar. Un buen punto de vista enfoca el problema, inspira al equipo, orienta la evaluación de ideas y permite tomar decisiones con independencia, evitando desarrollar conceptos demasiado amplios.

En este sentido, un profesional del derecho que desea implementar esta metodología para el desarrollo de sus actividades debe realizar un acercamiento con su cliente donde obtenga información respecto al punto de vista del producto que desea su usuario, como, por ejemplo, si pretende adquirir un préstamo con un banco. En este caso, el abogado a partir de la etapa de empatía y la etapa de definición debe identificar un punto de vista claro sobre cómo abordar el problema, sin caer en ambigüedades. Tomando el ejemplo señalado, puede ser con la definición del tipo de contrato que requiere su usuario (Vega, 2020), que, para los fines de este estudio será el mutuo comercial.

- **Idear:** idear en el diseño se refiere a generar y expandir ideas, combinando el conocimiento del problema y de los usuarios con el objeto de crear soluciones basadas

en técnicas como lluvia de ideas, mapas mentales y bocetos permiten superar soluciones obvias y fomentar la innovación.

Este paso hace referencia al proceso creativo del producto que requiere el usuario final. Retomando el ejemplo inicial, se puede idear que, en el proceso de redacción del contrato de mutuo comercial, se utilicen herramientas y técnicas de diseño para simplificar la información, tales como, gráficos, íconos, líneas de tiempo, diagramas y tablas (Vega, 2020).

- **Prototipar:** prototipar implica la creación reiterada de artefactos para responder preguntas que acercan a la solución final. Al principio, los prototipos son de baja resolución y económicos y más adelante, se vuelven más refinados para responder preguntas específicas. Éstos pueden ser físicos o conceptuales, permitiendo a los usuarios experimentar y expresar emociones. Los beneficios incluyen idear y resolver problemas, comunicar ideas, iniciar conversaciones, fracasar de forma rápida y económica, y probar diferentes posibilidades enfocadas en el usuario.

Esta fase es producto del proceso creativo desarrollado previamente. Aquí se presenta un primer prototipo de solución, que en este caso, es el equivalente al modelo inicial del contrato. Este primer modelo será refinado para cumplir con el objetivo de atender las necesidades del usuario final.

- **Evaluar:** evaluar implica solicitar comentarios de los usuarios sobre los prototipos creados y tiene como objeto refinar prototipos y soluciones, y en aprender más sobre el usuario y el problema. Se busca realizar las pruebas en contextos de vida reales de los usuarios para obtener un feedback más valioso. Durante las pruebas, es importante observar cómo los usuarios interactúan con el prototipo y perfeccionar el punto de vista del usuario final y comparar múltiples prototipos para descubrir sus necesidades latentes.

En esta fase final, el abogado debe presentar su prototipo al usuario final para que éste haga una retroalimentación del mismo y se afinen los detalles finales de forma convenida. Sin

embargo, es necesario aclarar que este proceso puede realizarse múltiples veces, ya sea, con el inicio desde cero desde el paso uno, hasta repitiendo uno o dos pasos, como, por ejemplo, elaborando varios prototipos (Laboratorio de Diseño Legal, 2010).

Los pasos descritos permiten que los documentos jurídicos puedan adaptarse y responder de mejor manera a las necesidades de los usuarios finales de servicios legales tales como la elaboración de contratos mercantiles. En particular, para la elaboración de contratos de mutuo comercial, que es el que nos compete para este estudio.

## **B. Contrato de Mutuo**

Cuando hablamos de contratos debemos recordar que el contrato es definido por el Código Civil colombiano en su artículo 1495 como un “*acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa*” (Artículo 1495, Título I, 2024).

En lo referente a la validez jurídica de los contratos, siendo esta entendida como las condiciones requeridas para que un contrato nazca a la vida jurídica. Dichas condiciones son los elementos de validez de los contratos que son los siguientes: capacidad, el consentimiento libre de vicios, el objeto lícito y la causa lícita (Castro Ayala, J. G., 2017).

Brevemente se definirá cada uno de estos elementos: respecto a la capacidad, esta es entendida como la aptitud que reconoce el ordenamiento jurídico a personas naturales o jurídicas para ejercer derechos y contraer obligaciones. Esta capacidad puede ser clasificada en capacidad de goce o jurídica y capacidad de ejercicio o negocial. La primera consiste en la aptitud para ser sujeto de derechos y la segunda en la aptitud para obligarse de manera directa. (Castro, J. G., 2017).

El consentimiento como segundo elemento hace alusión a “la unificación y concurrencia de dos voluntades en un sólo querer”. Sin embargo, esta voluntad debe presentarse sin ninguno de los vicios que el ordenamiento jurídico ha definido como error, fuerza y dolo (Castro Ayala, J. G., 2017). Con relación al primero, éste se subdivide en tres especies; error sobre el negocio, según el artículo 1510 del Código Civil, es aquel que “*recae sobre la especie de acto o*

*contrato que se ejecuta o se celebra, como si una de las partes entendiese empréstito y la otra donación*” (Artículo 1510, Título II, 2024).

Otro de los tipos de error de acuerdo con el artículo 1510 del Código Civil es aquel que recae sobre el objeto, de manera que *“la identidad de la cosa específica de que se trata, como si en un contrato de venta el vendedor entendiese vender cierta cosa determinada, y el comprador entendiese comprar otra”* (Artículo 1510, Título II, 2024). Por último, el artículo 1511 del Código Civil señala que el error sobre la sustancia se produce:

*“cuando la sustancia o calidad esencial del objeto sobre que versa el acto o contrato es diversa de lo que se cree; como si por alguna de las partes se supone que el objeto es una barra de plata y realmente es una masa de algún otro metal semejante”* (Artículo 1511, Título II, 2024).

Ahora bien, con relación al dolo, según Castro (2017), éste puede ser entendido como *“la mentira, la reticencia, el engaño, las trampas, las maquinaciones fraudulentas, los artificios desleales, así como las astucias empleadas para sorprender, seducir o conquistar la voluntad de la parte con quien se contrata”*. Pero el código civil aclara en su artículo 1515, que para que estas conductas sean dolo y no sean confundidas con las habilidades propias de un contratista, éste debe ser obra de una de las partes, y cuando además es claro que sin él no se hubiera contratado (Artículo 1515, Título II, 2024).

En cuanto a la fuerza, el artículo 1513 del Código Civil indica que ésta es entendida como aquella capaz coaccionar la voluntad mediante ejercicio de violencia, y cuando además claramente que sin ésta no se hubiera contratado (Artículo 1513, Título II, 2024). La fuerza se diferencia del dolo en que ésta no debe ser ejercida por la otra parte contractual, sino que puede ser incluso ejecutada por un tercero y esto constituye un vicio del consentimiento (Castro Ayala, J. G., 2017).

El mutuo comercial, como todo contrato, debe cumplir con todos los requisitos de validez: la capacidad, el consentimiento libre de vicios, el objeto lícito y la causa lícita. Pero

este tipo de contrato, si bien requiere una especial atención en la fijación de intereses, ya que no exige solemnidad alguna respecto a su forma.

Por lo cual, éste puede ser elaborado de diversas maneras, tales como, mediante documentos escritos, mediante gráficos, medios audiovisuales y en general cualquier medio, siempre y cuando no se afecten los requisitos de validez legal.

El contrato de mutuo en materia mercantil es descrito en el Artículo 2221 del Código de Comercio, el cual señala que este contrato tiene como objeto el préstamo de cosas o dinero, siendo este último el más común y que consta de dos partes: el mutuante, quien otorga el préstamo, y el mutuario, quien lo recibe (Artículo 2221, Título XXX, 2024).

Según Arrubla Paucar (2012) este contrato se caracteriza por ser unilateral, ya que las obligaciones recaen sobre el mutuario, quien debe restituir el préstamo y pagar intereses, a menos que se haya pactado lo contrario. Asimismo, el contrato es real, puesto que se perfecciona con la entrega del bien, que puede ser simbólica en lugar de real y no requiere solemnidad ni contrato escrito.

Este contrato cumple una función económica muy importante, ya que, éste es utilizado para adquirir préstamos ante entidades financieras, lo cual es indispensable para dinamizar la circulación del dinero. Sin embargo, debido a la naturaleza de este contrato pueden presentarse algunas disparidades contractuales que la Corte Suprema de Justicia en sentencia 125 del 19 de octubre de 1995 ha señalado: “(...) *los deudores (...) constituyen la parte más débil del contrato, no puede dejarse al arbitrio de los acreedores, quienes de por sí tienen una posición dominante, señalar las tasas de interés ni imputar los abonos que reciben*” (Arrubla Paucar, 2012)).

De este modo, indicó la Corte Suprema de Justicia que este tipo de contratos deberían celebrarse de forma “estandarizada” y “masiva” para atender la alta demanda social y, además, para evitar que las entidades financieras puedan incurrir en cláusulas abusivas, especialmente en lo concerniente a la fijación de intereses. Esta posición es sumamente defendida en los

sectores más tradicionales del derecho, los cuales son insistentes en suscribir contratos de la forma estrictamente escrita y documentada, que como por costumbre se han celebrado siempre y así evitar cualquier error no “previsto” en la contratación (Nousiainen, 2022).

Estas formas tradicionales de elaboración de contratos se limitan simplemente a incluir cláusulas legales estándar, y, por tanto, pueden acarrear problemáticas que se relacionan con la introducción de cláusulas que, por su estandarización, no son revisadas adecuadamente y generan una sobre-inclusión de disposiciones contractuales. Esto finalmente ocasiona que el contrato sea demasiado extenso, inflexible, incomprensible e inclusive antiético (Nousiainen, 2022).

No obstante, mediante la aplicación del Legal Design Thinking, esta situación puede ser revertida, ya que permite que se reenfoque el contrato de manera que éste atienda las expectativas de las partes mediante un proceso de elaboración más colaborativo y centrado en el usuario (Vega, 2020).

Sumado a ello, es necesario remarcar que los contratos de mutuo comercial por su naturaleza tienen como principal obligado al mutuario o deudor del préstamo, quien además es la parte débil de la relación. Por ende, en la elaboración del contrato se debe tener en cuenta esta circunstancia para evitar obtener un contrato excesivamente complejo y, de esta manera, se facilite a los usuarios finales, y en especial al obligado principal, el acceso a la información legal y se mejore la interacción de las personas con el derecho (Raffin & Brulé, 2022). Ésta es una de las mayores manifestaciones de la labor del Legal Design, en el sentido de democratizar el acceso al derecho a la ciudadanía (Agudelo, 2021).

Por tanto, el acercamiento de las personas con el derecho a partir de un enfoque de diseño centrado en el ser humano posibilita que los contratos sean más accesibles, legibles y comprensibles para sus usuarios y también mejora la prestación de servicios legales de los abogados (Nousiainen, 2022). No obstante, se resalta que esto no significa de ninguna manera que los servicios legales carezcan de los sustentos y fundamentos jurídicos necesarios para

cada caso, si no que éstos sean transmitidos de manera más clara y completa, sin afectar la validez legal (Raffin & Brulé, 2022).

## **II. Beneficios derivados de la comprensión integral de los contratos mercantiles por parte del usuario final**

### **A. Teoría económica del contrato**

Los contratos comerciales son elementos esenciales para la economía ya que son una base fundamental que permite la cooperación entre individuos y empresas, de tal manera que, tienen un papel central en la estructura y funcionamiento de las transacciones económicas y las relaciones comerciales (Pomar & Ganuza, 2016). Por tanto, la mejora y optimización en su elaboración es indispensable para minimizar las contingencias y disputas que puedan generarse en torno al mismo.

Para evitar tales circunstancias, es sumamente importante que las personas conozcan plenamente los contratos que celebran. Sin embargo, según el artículo de prensa titulado "More than two thirds of people don't read or understand their contracts" de The University of Law (2023), en Inglaterra el 68% de las personas no lee o comprende los contratos que firma para la adquisición de software. Esta situación de desconocimiento del contrato en conjunto con la excesiva inclusión de cláusulas y la alta complejidad del contenido contractual potencializa que las personas no comprendan completamente los derechos y las obligaciones que contraen.

Una consecuencia clara de la materialización de esta problemática recae sobre el aumento de los costos para las partes contratantes, pues i) aumenta el tiempo requerido para la revisión e interpretación de contratos largos, complicados y difíciles de entender y ii) se incrementa el riesgo de ambigüedades generadas a partir de la presencia de cláusulas contractuales excesivas y difíciles de entender que potencian la existencia de inconsistencias y contradicciones a lo largo del contrato (Nousiainen, 2022).

Por ello, la teoría económica del contrato estudia y determina la manera como estos riesgos pueden ser minimizados o revertidos. Esta teoría ha sido ampliamente desarrollada por los ganadores del Nobel de economía en 2016, Bengt Holmström y Oliver Hart.

En cuanto a Holmström, su investigación ha sido fundamental para comprender el diseño óptimo de contratos en entornos con problemas de información, destacando la importancia de la transparencia y la rendición de cuentas en las relaciones contractuales y organizacionales. Además, destaca respecto al principio de información que, mientras más información se tenga, mejores serán los contratos y mayor será el bienestar económico (Pomar & Ganuza, 2016).

Respecto a Hart, este autor ha analizado las ineficiencias que surgen debido a la imposibilidad de redactar contratos completos y esta incompletitud conduce a renegociaciones costosas, comportamientos oportunistas y decisiones ineficientes en las organizaciones y en las relaciones empresariales. Adicionalmente, destaca la relevancia de un marco legal sólido para garantizar la eficacia y la aplicación adecuada de los contratos.

Dentro de cada una de las investigaciones realizadas por ambos ganadores del Nobel, se pueden identificar los siguientes tres beneficios resultantes de la plena comprensión de los contratos que las personas celebran:

1. **Diseño de contratos óptimos:** Holmström y Hart han proporcionado herramientas teóricas para diseñar contratos óptimos. Por ejemplo, en el caso de Holmström, éste nos indica que, mediante la consideración adecuada de la información disponible y las interacciones entre las partes involucradas, se pueden diseñar contratos que incentiven el esfuerzo de manera eficiente y minimicen los costos (Pomar & Ganuza, 2016).

Según Hart, en la práctica, una gran parte de los contratos son incompletos, por lo cual, determinar claramente las responsabilidades y expectativas de las partes involucradas permite reducir la incertidumbre, la ambigüedad y evitar conflictos (Pomar & Ganuza, 2016). Además, señala que en algunos casos es imposible especificar en un contrato todas las posibles

eventualidades que puedan surgir, por lo tanto, es crucial establecer quién tomará decisiones en situaciones no previstas (Pastor, 2017).

2. **Consideración de la información asimétrica:** la asimetría de la información se refiere a la situación en la cual las dos partes de una relación no comparten el mismo nivel de información. En otras palabras, existe una disparidad en el conocimiento entre las partes involucradas en un contrato, lo que puede generar desequilibrios y dificultades en la toma de decisiones informadas y equitativas (Loreto, 2005).

Por lo tanto, mediante la teoría económica del contrato, se proponen algunas estrategias y mecanismos que tienen la finalidad de identificar y eliminar la información asimétrica para promover la transparencia, la equidad y la eficiencia en los contratos. La primera de ellas se refiere a la garantía del acceso a la información relevante para la toma de decisiones. La segunda indica que se deben diseñar contratos claros que establezcan de manera precisa los derechos, obligaciones y responsabilidades de cada parte.

Finalmente, la última estrategia plantea que se establezcan mecanismos de monitoreo y cumplimiento que permitan verificar el cumplimiento de los términos del contrato y detectar posibles desviaciones o incumplimientos (Loreto, 2005).

3. **Mejora de la toma de decisiones:** los contratos van más allá de una simple operación de compraventa o de una firma, ya que contribuyen a mejorar la toma de decisiones en las empresas. Se destaca que los contratos que se elaboran de manera óptima y sin asimetrías clarifican el camino para que las empresas puedan funcionar de manera más eficiente y tengan mecanismos de respuesta más rápidos ante posibles eventualidades (Pastor, 2017).

Teniendo en cuenta todo lo anteriormente señalado, es evidente que la elaboración de contratos óptimos, y en especial contratos de mutuo comercial que es el que nos compete en este estudio, donde las partes contractuales tengan acceso a toda la información relevante y no haya lugar a ambigüedades, asimetrías e inequidades relacionadas con la información, permite

que dichas partes comprendan íntegramente el contrato celebrado y además puedan tener un panorama claro para la toma de decisiones.

Estas circunstancias son beneficiosas para el diseño y redacción del mutuo comercial, ya que, como se ha mencionado a lo largo del escrito, por la naturaleza de este contrato existe una disparidad entre las partes en cuanto a las obligaciones. Sin embargo, esta disparidad no debería existir con relación a la información. Por consiguiente, la consideración e integración de los postulados de la teoría económica del contrato contribuye al acceso igualitario de la información para las partes, y en particular para el mutuuario, quien es la parte débil de la relación. De este modo, se pueden evitar riesgos de incomprensión e incumplimiento del contrato que pueden representar sobrecostos a futuro.

Si bien el desarrollo de un contrato comercial, especialmente de mutuo comercial, que incorpore las características mencionadas anteriormente puede implicar un proceso de elaboración más extenso y riguroso, la adopción de una metodología de *Legal Design*, como el *Legal Design Thinking*, se presenta como una alternativa viable y menos costosa. Esta metodología facilita la organización y jerarquización del proceso, ya que cuenta con etapas definidas que deben completarse secuencialmente para alcanzar el contrato deseado.

#### **B. Beneficios de la Teoría Económica del Contrato y el Legal Design en la práctica**

La implementación del Legal Design como propuesta de rediseño y reenfoque de documentos jurídicos es bastante nueva, por lo cual, no existen muchos casos documentados de su utilización. No obstante, el siguiente caso es un ejemplo que refleja los beneficios previamente descritos:

La Corte Constitucional en Sentencia T-422 de 2022 con magistrado ponente José Fernando Reyes Cuartas, le explicó a un niño de diez años la decisión tomada para proteger sus derechos por tutela que fue presentada por el padre del menor contra decisiones judiciales que lo excluyeron del proceso sobre su custodia.

Este fallo fue “traducido” a un lenguaje más ameno y comprensible para el menor, utilizando expresiones como “*la Corte Constitucional está conformada por un grupo de personas, conocidas como jueces, que tienen entre sus tareas proteger los derechos de las niñas y los niños, como tú*” o también “*está bien que vivas con las personas que te cuidan en este momento (tu abuela y tu abuelo). Otro juez estará muy pendiente de decidir si puedes volver a ver a tu papá.*”.

De esta manera, la Corte Constitucional garantiza que el fallo de tutela se encuentre en un lenguaje comprensible para el menor, quien es la persona a la que le impacta directamente la decisión tomada. Esta es una muestra del reenfoque que puede tener un documento legal de acuerdo con la población a la cual se dirige, sin que implique que el soporte legal sea insuficiente y reduciendo posibles sobrecostos causados por la incomprensión del contenido de la decisión por parte del destinatario final, que es el niño.

Si bien este caso trata de una tutela, es una evidencia que permite deducir que los documentos legales, como los contratos de mutuo comercial, pueden ser rediseñados y reenfocados mediante Legal Design, especialmente mediante la metodología *Legal Design Thinking*. Además, con la facilitación del acceso a la información clave y relevante se favorece la reducción de costos relacionados con la elaboración y ejecución contractual. De este modo, se atienden las necesidades de los usuarios finales, pero a su vez cuentan con todo el soporte jurídico necesario para no perder validez legal.

## **Conclusiones**

En primer lugar, se destaca la importancia de fusionar la labor jurídica con la satisfacción del cliente, reconociendo que los valores tradicionales en la profesión legal pueden dificultar la adaptación a las necesidades contemporáneas de los servicios legales. Por ello, el *Legal Design* se presenta como una alternativa que reenfoca la labor jurídica en las personas, haciendo que los servicios legales sean más accesibles y efectivos.

En cuanto al contrato de mutuo comercial, éste requiere los mismos requisitos generales de validez exigidos para todo contrato. Además, por su naturaleza, las obligaciones principales recaen sobre el mutuario, quien según la Corte Suprema de Justicia puede ser considerado como la parte débil de la relación contractual. Por lo tanto, la elaboración del contrato mediante *Legal Design Thinking* permite que éste no resulte excesivamente complejo e incomprensible para esta parte contractual. Además, cumple con uno de los fines principales de esta metodología relacionada con la democratización del derecho.

Finalmente, la comprensión integral de los contratos mercantiles por parte de los usuarios finales tiene beneficios económicos, como los son la optimización de los contratos, la minimización de riesgos y la mejora de la toma de decisiones empresariales. Además, se presenta un caso de éxito que demuestra la viabilidad de implementar el *Legal Design* en los contratos de mutuo comercial, demostrando su efectividad para mejorar la accesibilidad y comprensión de los mismos sin perder su validez legal.

## Referencias

Arrubla Paucar, J. A. (2012). *Contratos mercantiles: contratos típicos*. Universidad Javeriana.

Castro, J. G. (2017). *Derecho privado en contexto: praxis, historia y constitucionalización*.

Bogotá: Universidad Católica de Colombia, 2017. Recuperado de: [content](#)

[ucatolica.edu.co](http://ucatolica.edu.co)

Corte Constitucional. Sala Octava de Revisión. Sentencia T-422 de 2022. M.P: José Fernando

Reyes Cuartas (28 de noviembre de 2022). Recuperado de: [T-422-22 Corte](#)

[Constitucional de Colombia](#)

Ducato, R. & Strowel, A. (2021). *Legal design beyond design thinking: processes and effects of the four spaces of design practices for the legal field*. A, Le Dall, Legal Design

Perspectives Theoretical and Practical Insights from the Field (pág. 27). Ledizioni.

Recuperado de: [Legal design perspectives : theoretical and practical insights from the field - Ducato, Rossana - Strowel, Alain - Ledizioni - Torrossa](#)

Institute of Design at Stanford (2010). An Introduction to Design Thinking PROCESS GUIDE.

University of Stanford. Recuperado de: [509554.pdf \(stanford.edu\)](#)

Ley 84 de 1873. Código Civil Colombiano. (1873). Secretaría del Senado. Recuperado de

[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo\\_civil.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_civil.html)

Lotero, R. S. (2005). Teoría de los contratos: un enfoque económico. *Cuadernos*

*Latinoamericanos de Administración*, volumen 1, pág. 11-24. Recuperado de:

<https://www.redalyc.org/pdf/4096/409634371004.pdf>

Lopez, C & R, N. (Año). Legal Design: Llevando el Derecho hacia una Sociedad Creativa

[Trabajo de grado, Universidad EAFIT]. Repositorio Institucional Universidad EAFIT.

Recuperado de: [Microsoft Word - TESIS-2.docx \(eafit.edu.co\)](#)

Nousiainen, K. (2022). Legal design in commercial contracting and business sustainability New legal quality metrics standards. *Journal of Strategic Contracting and Negotiation*.

Volumen 6 No.2, pág 137-158. Recuperado de: [Legal design in commercial contracting](#)

[and business sustainability New legal quality metrics standards \(sagepub.com\)](#)

Ortiz, J. S. (2023). *El Legal Design Thinking: una cuestión de transformar*. Blog de derecho de

los negocios. Recuperado de: [El Legal Design Thinking: una cuestión de transformar. -](#)

[Blog de Derecho de los Negocios \(uexternado.edu.co\)](#)

Pastor, F. (2017). La teoría de contratos. *Acta Herediana*, Volumen 59, pág. 46-48.

Recuperado de: <http://revistas.upch.edu.pe/index.php/AH/article/download/3040/2976>

Pomar, F. G. (2016). La teoría económica del contrato recibe el Nobel. *InDret*. Recuperado de:

<https://www.raco.cat/index.php/InDret/article/download/314415/404529>

Raffin, C. & Brulé L. (2022). Law by design: how design can make legal services more usable,

useful & engaging. *ResearchGate*. DOI: 10.13140. Recuperado de: [\(PDF\) Law by](#)

[design: how design can make legal services more usable, useful & engaging](#)

[\(researchgate.net\)](#)

S.N. (2023). More than two thirds of people don't read or understand their contracts. *The*

*University of Law*. Recuperado de: [More than two thirds of people don't read their](#)

[contracts | ULaw](#)

Vega, J. (2020). Legal Design Thinking, visuales en los contratos y su validez legal. *Revista*

Jurídica Austral, Volumen 1 No. 1, pág. 303 - 318. Recuperado de: [Legal Design](#)

[Thinking, visuales en los contratos y su validez legal | Revista Jurídica Austral](#)