

## CONCILIACIÓN, TRATANDO QUE LAS PROPIAS PARTES SOLUCIONEN SUS CONTROVERSIAS\*

Omar Abraham Ahomed Chávez\*

Miguel Ángel Méndez Maúrtua♠

"Mi alegría no tuvo límites. Había aprendido el verdadero ejercicio de la profesión de abogado ... encontrar la vertiente mejor de la naturaleza humana ... entrar en el corazón de los hombres ... (y) unir a las partes separadas".

- Gandhi

En los primeros días, para fortuna de Carlos, experimentó resolver conflictos mediante conciliación judicial. Además de la experiencia como capacitador en este medio de solución de conflictos, consideraba que esta gestión ayudaba a liberar al juez de que los expedientes para sentenciar se acumularan y así se alcanzara un punto equilibrado beneficioso para ambas partes, lo cual no sería posible en una sentencia judicial donde la parte vencida, la mayoría de veces, no estaría contenta con su decisión; empero, comprendía que el proceso judicial es sumamente formal, lo cual impone que el juez que dirige una audiencia de conciliación tiene límites para arribar a soluciones consensuales, por ejemplo: entrevistarse por separado con una de las partes sin presencia de su abogado ni, mucho menos, de la otra parte, sesiones privadas que sí son permitidas en la conciliación extrajudicial, pero que podrían crear sospechas contra el magistrado si lo empleaba en audiencias judiciales. En todo caso, tenía en mente aplicar las mismas técnicas que utilizaba en conciliación extrajudicial, las que adecuaría a su experiencia personal.

---

\* Fábula VI de la Obra Anotaciones de un Juez. Curiosas fábulas sobre diversos aspectos prácticos del proceso civil.

♠ Juez de Paz Letrado Titular de la Corte Superior de Justicia de Lima. Conciliador Extrajudicial con acreditación en conciliación especializada en familia.

Sabía que las técnicas necesarias a emplear son: lenguaje emocional; paráfrasis, replanteo, preguntas lineales y circulares, y uso de la agenda. Encontrando sus separatas, revisó en qué consistían estas técnicas

- "El lenguaje emocional es el empleo del lenguaje verbal consistente en motivar determinada conducta a las partes, sin que se sientan recriminadas, esto último afecta el ego personal y la reacción emocional impediría que colaborasen.

- La paráfrasis es la repetición verbal que hace el conciliador a fin de verificar que se ha entendido el mensaje de las partes, esto, también permite que las partes se identifiquen con el conciliador, ya que en un estado emocional quieren ser escuchados en vez de ser los que escuchan.

- El replanteo es similar a la paráfrasis, pero en el sentido de que el conciliador reexpresaba el mensaje escuchado, o sea, que el objetivo de la paráfrasis, es además, neutralizar cualquier ataque personal que contenga el mensaje.

- Las preguntas lineales indagan los intereses ocultos que guían las decisiones de las partes.

- Las preguntas vinculantes permiten que las partes emitan sugerencias que contribuyan a mejorar la idea propuesta por otra, a fin de lograr una lluvia de ideas que contribuyan a la solución.

- Las preguntas estratégicas persiguen neutralizar situaciones incómodas pidiendo consejos al rival.

- La agenda se elabora una vez escuchadas las versiones de las partes con el objeto de delimitar los puntos controvertidos. Fijados los puntos, según lo que percibía el conciliador, centraba la búsqueda a soluciones en el punto que sea más viable a la solución consensual, y seguir avanzando hasta llegar al punto más difícil; en el trayecto esta técnica permitía gradualmente bajar la tensión del conflicto al empezar con temas que permitían comunicación fluida y, en caso de que el último punto no se llegara a conciliación, quedaba la posibilidad de solucionar parcialmente el conflicto en los puntos donde existía entendimiento, contribuyendo, en algo, a disminuir la carga judicial".

Después de revisar en su despacho las técnicas, Carlos preparó su escritorio despejando todos los expedientes que estaban encima para iniciar las audiencias

- Isabel, ¿llamaste a las partes? \* preguntó Carlos con la inquietud por dirigir su primera audiencia de conciliación judicial.
- Sí, ya están viniendo.
- Doctor, buenos días, soy la parte demandante - saludando a Carlos.
- Buenos días.
- Buenos días doctor, soy la parte demandada.
- Buenos días.

Luego Carlos con la formalidad, ya acostumbrada, procedió a dar inicio a la audiencia, declarando saneado el proceso; comenzó la audiencia de conciliación con una introducción que empleaba en las conciliaciones extrajudiciales:

- En este momento señores pasamos a la etapa de conciliación, para empezar la negociación procederé a dar pautas previas: la conciliación judicial trata que ustedes solucionen sus pretensiones mediante acuerdos que tendrán el valor de una sentencia judicial, no es obligatorio que arriben a un acuerdo, pero piensen que esta solución puede ser más rápida y lograrse un consenso que equilibre el beneficio de ambos según sus pretensiones. ¿Entendieron lo que les dije o consideran que les aclare algo?
- Sí, y qué pasa si no se llega a una conciliación - preguntó la parte demandada.
- Gracias por su inquietud, en este caso se continuará con el proceso hasta que se expida sentencia.
- Entonces, después de esta audiencia ya no podremos conciliar.
- No necesariamente, si ambas partes así lo acuerdan en cualquier etapa se puede conciliar.

Isabel se sorprendió de la paciencia de Carlos al absolver las preguntas de las partes, estaba acostumbrada a que las audiencias de conciliación sean más breves, entendiéndose que ya las partes, por sus abogados, se habían informado de las notas propias de esta audiencia. Sin embargo, la visión de Carlos sobre la introducción de la conciliación era distinta, puesto que consideraba que aunque a las partes sus abogados habían informado sobre la conciliación, consideraba necesario que el juez también les explicara a fin de hacerles reflexionar sobre alcances y ventajas de algunas formas de

solución de conflictos. Las preguntas que formulaban las partes, en vez de una demora, más bien, constituían retroalimentación para afirmar y aclarar el mensaje a fin de lograr comunicación eficaz; en cambio, la falta de preguntas sí preocupaba a Carlos, porque sin interrogantes no tendría una guía para determinar si el mensaje fue comprendido por las partes.

- Antes de empezar - continuó Carlos - les indicaré algunas reglas previas: en esta etapa busquemos soluciones consensuales, esto implica que es recomendable, según sea el caso, transigir en sus pretensiones; se dará tiempo a cada uno para que explique su punto de vista, lo cual la otra parte debe respetar no interrumpiendo. Asimismo, el que tenga el turno para hablar, centre el tema en busca de soluciones y no culpe a la otra parte. Excepcionalmente, puedo proponer alguna fórmula de solución, pero la misma no es obligatoria y no adelanta ninguna opinión en caso que dicte sentencia. Todo lo que se diga en este acto no constituye prueba, sólo me limitaré a dejar constancia de quien aceptó o rechazó la propuesta. ¿Están de acuerdo?

- De acuerdo - asintieron.

- Bueno señor, usted tiene conocimiento de los hechos de la demanda y también ya leí su contradicción de la misma, entiendo sus argumentos referidos a que el monto de dinero por accidente de tránsito es excesivo, porque la parte demandante no tomó la prudencia del caso. Sin embargo, qué ideas considera que deben tomarse en cuenta para solucionar armoniosamente este asunto - hizo la introducción Carlos.

- Doctor, también el monto es excesivo, ya que el señor es desempleado y quiere aprovecharse de que trabaja para luego vivir a costa mía .....

- Para que sepa, ya iba a trabajar y por su irresponsabilidad perdí el trabajo...

- Señores - interrumpió Carlos - les recuerdo que cualquier argumentación la tomaré en cuenta en la sentencia; en este momento nos centraremos a lograr propuestas de solución, por tanto, les agradecería me ayuden en esta meta. Corríjame señor si le entendí, me quiere decir que el monto demandado es elevado, ¿es correcto? **(paráfrasis).**

- Correcto.

- ¿Cuánto cree que pueda ser el monto? **(pregunta estratégica).**

- Yo podría cubrir los gastos médicos, pero nunca aceptaré que me exija cinco mil nuevos soles por daños morales.

- Muchas gracias por su respuesta. Señor, ha escuchado a la parte demandada, qué puede aportar de lo escuchado **(pregunta vinculante)**.
- Doctor, no estaré trabajando pero el accidente me ha afectado moralmente porque ya iba a trabajar en una fábrica y lo perdí, la situación ahora es difícil para conseguir trabajo.
- Y qué opina respecto de que la parte demandada ofrece pagar los gastos médicos.
- Sí, estoy de acuerdo, pero también quiero que me reconozca algo por daños morales.
- Muchas gracias por su respuesta. Señor, ha escuchado a la parte demandada, qué puede aportar de lo escuchado **(pregunta vinculante)**.
- De lo escuchado, concluyo que los temas de la negociación se centran en dos puntos: la indemnización por gastos médicos y la determinación del daño moral y personal. Respecto a la indemnización por gastos médicos; ambos están de acuerdo ¿correcto? **(empleo de la agenda para encontrar puntos coincidentes)**.
- Sí, correcto - respondieron ambos.
- En caso de asumir los gastos médicos en qué plazo cumpliría con el pago (se empieza por el punto que hay más comunicación).
- Lo demandado, es quinientos nuevos soles, lo consignaría judicialmente a fin de mes.
- ¿Qué opina sobre esto? **(pregunta vinculante)**.
- Está bien.
- Correcto, anotaré este punto acordado. ¿Respecto a la indemnización por daño moral, de lo que he escuchado a la parte demandante existe la posibilidad de flexibilizar el monto demandado?; qué opina señor - dirigiéndose a la parte demandada.
- Le reconozco trescientos nuevos soles.
- ¿Qué dice a la propuesta de la parte demandada? **(pregunta vinculante)**.
- Es muy bajo el monto.

- ¿Cuánto cree que debe aumentarse? (**pregunta estratégica**).
- Por lo menos, que sea un mil nuevos soles.
- ¿Señor, para entender mejor su punto de vista, por qué no acepta aumentar el monto propuesto? (**pregunta lineal**).
- Porque las lesiones que sufrió lo incapacitaron un día y, es muy subjetivo que por mi culpa haya perdido el trabajo. Me reafirmo en trescientos nuevos soles.
- Ha escuchado, señor, qué responde.
- Prefiero que usted decida en la sentencia.
- De lo escuchado puedo entender que han llegado a un acuerdo parcial respecto a los gastos médicos, en cuanto a la indemnización por daño moral y personal se fijará en la sentencia según los argumentos que analice de ustedes, ¿es correcto? (paráfrasis).
- Correcto - respondió la parte demandada -con mi abogado pediremos informe oral para aclarar el monto por daños morales.
- Muy bien, y usted señor.
- Sí, estoy de acuerdo.
- Redactaremos el acta, Isabel anota esto en la computadora.
- Doctor, una consulta - se acerca Isabel y en su oído, con voz baja, le pregunta extrañada - no hubo acuerdo conciliatorio en todas las pretensiones, ¿es posible realizar acuerdo conciliatorio?
- Sí, se permite acuerdo parcial y la pretensión no resuelta lo sentenciaré<sup>1</sup> - respondió Carlos, también en voz baja. Comprendía que conciliaciones parciales muy poco se veían en el proceso judicial y, esa falta de costumbre generaba dudas para resolver.
- Pero, doctor, y si su sentencia sobre el punto no conciliado las partes apelan, ¿cómo se ejecutaría el acuerdo parcial?

---

<sup>1</sup> Código Procesal Civil, artículo 327, último párrafo.- "... Si la conciliación recae sobre alguna de las pretensiones de o los litigantes, el proceso continuará respecto de las pretensiones o de las personas no afectadas..."

- El acuerdo se ejecutaría en cuaderno separado<sup>2</sup>.

Luego de la conversación, Carlos procedió a dictar a Isabel cómo redactar el acuerdo, el mismo que quedó de la siguiente forma:

"Acuerdo conciliatorio parcial:-----

Cláusula única.- Ambas partes acuerdan (**expreso**) que la parte demandada pagará por concepto de gastos médicos la suma de quinientos nuevos soles (**cierto**) que se hará efectiva mediante consignación por depósito judicial el último día hábil del mes de kkk del año ll (**exigible**).-----  
-----

Punto controvertido no resuelto.- Se deja constancia que las partes no llegaron a acuerdo alguno respecto a la indemnización por daño moral y personal, pretensión que será resuelta por el juez".-----

Después procedió a fijar los puntos controvertidos, los cuales, por lo discutido en la etapa de conciliación fue determinar si el monto indemnizatorio por daño moral y personal que se fije, debe ser igual o menor al señalado en la demanda. En las siguientes audiencias empleó, en forma similar, la apertura de la reunión; pero las técnicas variaban según las personas.

- Bueno señora, la escucho.

- Junto con mi esposo hemos sido inquilinos por años del propietario, pero ahora dicha parte abusó de nuestra necesidad y aumentó la renta de arrendamiento por lo que no hemos pagado, el demandante es intransigente al no querer conversar con nosotros para solucionar amistosamente.

- Me quiere decir señora, es que no pueden pagar la renta y desean llegar a un acuerdo para solucionar el asunto (replanteo, se neutralizó los calificativos de abusivo e intransigente).

- Así es, señor juez.

---

<sup>2</sup> Ley Orgánica del Poder Judicial, artículo 185, numeral 1.- (...) Ratificadas las partes en el texto del Acta (de conciliación), con asistencia de su respectivo abogado, proceden a firmarla, en cuyo caso los acuerdos que se hayan concertado son exigibles en vía de ejecución de sentencia, formando cuaderno separado son exigibles en vía de ejecución de sentencia, formando cuaderno separado cuando la conciliación sólo es parcial. (...)

- Ha escuchado señor a la señora, qué puede decir.
- Yo, con mucho gusto quisiera llegar a un acuerdo, pero doctor, quiero que tome en cuenta que la conciliación extrajudicial concluyó por inasistencia de ambos cónyuges y ahora manifiesta que quiere conciliar. Sin embargo, no ha venido su cónyuge.
- Es que justo está enfermo, pero tenemos la buena intención de llegar a un acuerdo.
- Les hago una sugerencia: suspendamos la audiencia para dentro de una semana. ¿Qué les parece?
- Estoy de acuerdo \* respondió la parte demandante - pero que sea al mediodía.
- Señora, ¿su esposo podrá asistir el próximo jueves al mediodía?
- Sí, por supuesto, porque tenemos buenas intenciones.
- Entonces, suspendemos la audiencia para el próximo jueves al mediodía, les ruego que vengan con propuestas que faciliten la solución a sus pretensiones.

Carlos tenía la esperanza que este caso podría concluir en un acuerdo, los cónyuges eran demandados por desalojo, por causal de vencimiento del contrato de arrendamiento. Sin embargo, la contestación se pronunció sobre el monto excesivo de la renta de arrendamiento, fundamento que no guardaba relación con el vencimiento del contrato, extremo del cual no se pronunciaban. La prueba ofrecida en la demanda fue el contrato de arrendamiento donde estaba expresamente establecido la fecha de vencimiento.

En cambio, la parte demandada ofrecía prueba que no guardaba relación con el plazo de vencimiento, esto es, que se nombre peritos económicos para determinar que las rentas de arrendamientos se elevaron en forma contraria al interés anual de inflación y se informe a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria si la parte demandante pagó tributos durante el plazo de vigencia del contrato, prueba que no acreditaba nada respecto al plazo de vigencia del contrato. Llegado el día, otra fue la sorpresa de Carlos, cuando en la audiencia vio que no había asistido el cónyuge de la señora.

- Señora, qué pasó con su esposo - preguntó serio Carlos.
- Justo se ha enfermado y no podrá venir, mi esposo me encargó que le preguntara si podía suspender la audiencia.

- Para resolver eso, previamente, correré traslado de su pedido a la parte demandante.
- No quiero que se suspenda más, igual fue para cobrarles, el señor nunca estaba y así me tuvieron hasta que venció el contrato – respondió molesta la parte demandante.
- Señora, no es posible suspender más la audiencia, continuaré con el proceso.
- Pero señor juez, tenemos buenas intenciones de conciliar.
- Puede que tengan buenas intenciones, pero las mismas no tienen efecto si no se materializan en actos, por ejemplo señora, usted dice que su esposo está enfermo pero no ha traído el certificado médico.
- No lo he traído porque lo atiende un sobrino que estudia medicina, pero si usted quiere en la próxima audiencia traigo a mi sobrino.
- La audiencia ya no puede esperar.

La audiencia continuó, se fijó como punto controvertido si venció el plazo contractual, se admitió como prueba del demandante el contrato y de la parte demandada se declararon improcedentes sus medios probatorios por no guardar relación con el punto controvertido fijado. Luego Carlos preguntó a las partes si además querían que tomará algo en cuenta antes de sentenciar.

- Yo sí - respondió la parte demandada.
- Dígame señora.
- Que se tome en cuenta que somos pobres y que es un acto abusivo el desalojo por parte del demandante, porque tiene otras propiedades aparte de la que poseemos y siempre hemos demostrado intenciones de querer solucionar el problema.
- Déjeme ver si le he entendido señora, usted quiere que tome en cuenta su situación económica y sus buenas intenciones al momento de resolver **(paráfrasis)**.
- Sí, señor juez.
- Señor juez, ¿puedo decir algo? - preguntó la parte demandante.
- Le escucho.

- Tengo otras propiedades pero eso no justifica que no deba reclamar la propiedad que usan los inquilinos. La pobreza siempre ha sido la excusa para justificar el incumplimiento de lo pactado. Bajo este argumento todos deberíamos ser pobres y daría miedo tener prosperidad económica. La lástima es hermana de la mediocridad. El argumento de que los arrendatarios son pobres fue la excusa para que no pagaran y ahora con esto pretenden quedarse con mi propiedad. Como usted dijo, las buenas intenciones no sólo son palabras sino actos que demuestran eso. La señora y su esposo siempre han dicho que tenían buenas intenciones de pagar y no pagaban, tienen intenciones de conciliar y no concilian, las buenas intenciones son sólo intenciones pero no actos con resultados, esto último es lo que importa.

- Usted señor quiere que tome en cuenta que las buenas intenciones no tienen valor por no haberse concretado.

- Correcto.

- Bueno tomaré en cuenta sus puntos de vista al momento de sentenciar.

En esa misma audiencia Carlos sentenció declarando fundada la demanda, los cónyuges interpusieron recurso de apelación extemporáneamente por lo que, al final, el desalojo se produjo en cuatro semanas. En otro caso, algo similar se le presentó.

- Bueno señor, ya está enterado de lo que es la conciliación y las reglas de conducta que deben observarse. Mediante resolución número tres se le ha declarado rebelde, ya que no contestó la demanda, le doy tiempo para que exponga su punto de vista, le recuerdo que en esta etapa buscamos propuestas que contribuyan a una solución beneficiosa para las partes – le exhortó Carlos.

- Doctor, en el inmueble he invertido y quisiera recuperar la inversión quedándome un tiempo más en el local, tenga en cuenta que el cambio de local comercial conllevará gastos.

- Muy bien anotaré esto. Señor ha escuchado a la parte demandada, él desea un tiempo más para efectos de recuperar lo invertido. ¿Cuánto tiempo le podría dar?

- Señor juez, el proceso ya tiene tres meses, plazo en el cual este señor ha usado el inmueble sin pagarme alquiler alguno, pero para llegar a una conciliación le ofrezco dos meses más, contados desde esta audiencia, para que desocupe el inmueble y le condono la renta de arrendamiento.

- Qué opina señor de la propuesta de la parte demandante (pregunta vinculante).

- No puedo, es muy poco tiempo.
- ¿Cuánto sería el tiempo que usted necesita para recuperar lo invertido? (pregunta estratégica).
- Por lo menos quince meses más.
- Señor, qué responde.
- Imposible.
- Señor, en caso de que se expida sentencia cuánto tiempo cree que demorará el proceso - dirigiéndose a la parte demandada.
- No sé.

Puede durar todo, hasta cumplir la doble instancia, ocho a diez meses. Veo que la controversia gira en fijar un plazo prudencial de desocupación.

Propongo una formula conciliatorio sin que necesariamente signifique que mi decisión, en caso de sentenciar, sea idéntica: la desocupación del inmueble en tres meses contados a partir de la audiencia. ¿Qué opina señor?

Muy poco tiempo, prefiero doctor que sentencie.

Fijados los puntos controvertidos y admitidas las pruebas Carlos dictó sentencia, advirtió que aunque explicó que la conciliación es voluntaria, notó que, en algunos casos, la actitud de la parte demandada al rechazar la propuesta tenía el propósito de dilatar la solución del conflicto, el demandado intuía que la sentencia favorecería al demandante, situación por la que sería pasible de una sanción no por rechazar la formula conciliatoria en sí, sino porque su actitud alargaría indebidamente un proceso que al final le resultaría adverso. En su cuaderno de notas anotó lo siguiente.

"En las audiencias de conciliación cuando se explique que la conciliación es voluntaria. Es necesario precisar que, excepcionalmente, las normas procesales permiten sancionar a quien rechace la formula conciliatoria<sup>3</sup> cuando ésta haya tenido mejor ventaja que la

---

<sup>3</sup> Código Procesal Civil, artículo 326, último párrafo. Si la sentencia otorga igual o menor derecho que el que se propuso en la conciliación y fue rechazado, se le impone al que lo rechazó una multa n menor de dos ni mayor de diez unidades de referencia procesal, salvo que se trate de proceso de alimentos, en cuyo caso el Juez puede reducir la multa en atención al monto demandado y el que se ordena pagar en sentencia.

sentencia y se advierte que tal rechazo tenía como objetivo dilatar injustificadamente el proceso".

En la siguiente audiencia de conciliación encontró un nuevo desafío, ambas partes estaban con sus abogados, a quienes antes de la sesión, Isabel había escuchado las discusiones verbales que tuvieron, y, cesaron cuando ingresaron al despacho de Carlos.

- Buenos días doctores, vamos a dar inicio a la sesión...

- Doctor, ya a mi cliente le asesoré sobre lo qué es la conciliación judicial, queremos que nos dé la fórmula conciliatoria para ver si aceptamos o no - interrumpió el abogado de la parte demandada, en tono enérgico, tratando de mostrar a su cliente una imagen dura frente a los presentes.

- Doctor, le agradezco que haya informado a su cliente de que en esta audiencia se quiere encontrar un acuerdo voluntario que tiene valor de una sentencia judicial y todo lo que se diga en este acto es reservado - respondió Carlos, replanteando la interrupción del abogado como colaboración en proporcionar información a su cliente - doctor, su cliente tiene noción de los alcances de lo qué es la conciliación - dirigiendo su pregunta al abogado de la otra parte.

- Sí, doctor - respondió el abogado de la parte demandante, tratando de demostrar a su colega que también su cliente estaba preparado.

- Sin embargo, reitero a ustedes señores, que lo que han dicho sus abogados, respecto a que la conciliación persigue un acuerdo voluntario que partirá de sus propuestas, propondré al último una fórmula conciliatoria cuya aceptación es voluntaria. Excepcionalmente, la norma procesal me faculta multar a una de las partes cuando la fórmula conciliatoria rechazada haya tenido mejor ventaja que la sentencia. ¿Correcto? - preguntó Carlos observando a las partes que bajaban la cabeza en señal de asentimiento - Para terminar, sus abogados también les habrán explicado las reglas de juego a aplicar, se respetarán los tiempos de cada parte y, al momento de hablar, las conversaciones se centrarán en lograr soluciones, evitando calificar y recriminar a la parte contraria, por último, sus abogados aconsejarán sobre las propuestas que se planteen; cuando tengan duda suspenderé la sesión para que consulten con ellos. ¿Están de acuerdo? - preguntó observando, también, que las partes inclinaban la cabeza en señal de conformidad.

Después de explicar Carlos las reglas de conducta y el rol que tendrían los abogados en la conciliación, reflexionó mentalmente lo siguiente:

"En algunos casos, los abogados intervendrán en la conciliación para tratar impresionar a su cliente, es por ello, que el juez no debe considerar esa

intervención como una interrupción inoportuna, sino como algo natural, puesto que esa intervención convierte a los asesores en aliados que contribuirán al desarrollo eficaz de la audiencia. Sin embargo, dicha intervención, en forma asertiva, el juez debe centrarla en el papel de consejero, sin sustituir al cliente en la toma de decisiones".

Seguidamente, Carlos continuó la conciliación escuchando la versión de las partes.

- Iniciemos la audiencia, como tiene conocimiento señor se ha interpuesto demanda de desalojo por falta de pago, su contestación la he leído y está referida a que no recibió requerimiento previo para el pago de la renta. En esta etapa buscamos soluciones al caso, ¿con su abogado han visto alguna fórmula de solución?

- Sí, doctor, queremos ponernos al día en el pago, pero en el contrato de arrendamiento se acordaba que a partir del séptimo mes se elevaría la renta en veinte por ciento, lo cual consideramos excesivo.

- Me quiere decir que está dispuesto a pagar las rentas impagas en el monto original y no con el aumento acordado. ¿Es correcto? (paráfrasis).

- Así es.

- Ha escuchado la propuesta, puede consultar con su abogado para ver si acepta dicha propuesta o formula una contrapropuesta - dirigiéndose a la parte demandante.

- Esa propuesta ya la hemos escuchado cuando conversamos con la otra parte antes de la audiencia, no hay problema en renovar el contrato pero no estamos de acuerdo en rebajar la renta, ya que así se acordó en el contrato y los contratos son para cumplirse.

- Entonces, qué propone para resolver el aumento de la renta (pregunta estratégica a la persona que adopta una postura dura)

- Podemos ampliar el plazo de pago.

- Señor, escuchó a la otra parte, qué dice al respecto (pregunta vinculante).

- No es problema de plazo, puedo pagar en las fechas pactadas en el contrato, si me demoré fue porque estuve enfermo y eso lo supo la otra parte. En el aumento es que no estoy de acuerdo.

- Creo que ambas parte están de acuerdo en mantener la vigencia del plazo de arrendamiento pactado, empero, existen diferencias respecto al monto de la renta de arrendamiento. ¿Es correcto? (empleo de agenda y paráfrasis)
- Estamos de acuerdo \* respondieron.
- Habiendo identificado sus reales intereses, mi propuesta es que se pague la renta de arrendamiento con un aumento del diez por ciento y no del veinte por ciento como está en el contrato. ¿Qué opinan?.
- Estoy de acuerdo - respondió la parte demandante.
- No estoy de acuerdo, pido que sentencie - respondió la parte demandada, previa consulta con su abogado.
- Ante la falta de acuerdo, continuaremos con la audiencia, el punto controvertido es determinar si se ha incumplido con el pago de la renta de arrendamiento por tres meses. Están de acuerdo con los puntos controvertidos.
- Sí, de acuerdo - respondieron los abogados de ambas partes conjuntamente.
- Procederemos a admitir como pruebas de la parte demandante el contrato de arrendamiento y la carta notarial de requerimiento. ¿No hay otra prueba doctor que admitir?.
- Ninguna más, es correcto - respondió el abogado de la parte demandante.
- Muy bien, ahora admitiremos las pruebas de la parte emplazada, el contrato de arrendamiento y el certificado que se anexó en la contestación. ¿Es correcto?
- Doctor, he conversado con mi cliente y preferimos aceptar la propuesta conciliatoria. ¿No sé si es posible?.
- Previamente, correré traslado a la parte demandante si se reafirma en la aceptación a la fórmula conciliatoria.
- Por parte nuestra no hay problema. Después de interponer la demanda nos enteramos que debido a la enfermedad del señor se demoró al pago, ya que es arrendatario de mi departamento por años y siempre ha cumplido con el pago puntual - contestó la parte demandante - pero lo que sí queremos es que se garantice que en caso de que incumpla una de las cuotas, desocupará el inmueble

- Qué opina respecto a la garantía que se propone (pregunta vinculante).
- Sí, estamos de acuerdo, tomaremos las providencias del caso para cumplir con la renta.
- Isabel, vamos a redactar el acuerdo conciliatorio.
- Doctor disculpe nuevamente pero tengo una duda: ¿estando en la admisión de pruebas podemos retrotraernos a la conciliación tengo entendido que las etapas son preclusivas? \* preguntó al oído de Carlos, quien advirtió que nuevamente su asistente se encontraba sorprendida por esta decisión, poco común, que había tomado.
- No te preocupes, las partes pueden llegar a un acuerdo conciliatorio en cualquier etapa del proceso<sup>4</sup>.

Luego se procedió a redactar el acuerdo, cuidando Carlos que el mismo sea expreso, cierto y exigible. Recordando sus apuntes sabía la importancia de estos requisitos en el acuerdo.

- "Expreso es cuando en el acuerdo existe declaración inequívoca de las partes en aceptar sus obligaciones.
- Cierto, que el objeto de la obligación se encuentre claramente individualizado; y
- Exigible, que se indique el lugar, tiempo y forma en que se cumplirán las obligaciones".

Asimismo, ambas partes aceptaron una cláusula de garantía a las obligaciones acordadas. Después de varias revisiones que los abogados hicieron, las cláusulas del acuerdo quedaron redactadas de la siguiente manera:

Acuerdo conciliatorio total: -----  
 Primero.- Ambas partes acuerdan (expreso) mantener el plazo de vigencia del contrato de arrendamiento que obra a fojas ..... sobre el inmueble ubicado en ..... (cierto), la fecha de vencimiento del arrendamiento es ..... (exigible).-----  
 -----

---

<sup>4</sup> Código Procesal Civil, artículo 323.- Oportunidad de la conciliación.- Las partes pueden conciliar su conflicto de intereses en cualquier estado del proceso, siempre que no se haya expedido sentencia en segunda instancia.

Segundo.- A partir de la fecha del presente acuerdo conciliatorio, la renta de arrendamiento es de ..... dólares americanos (cierto) que serán pagados los tres primeros días hábiles del mes en el domicilio del arrendador (exigible).--

-----

Tercero.- En caso incumplimiento de uno de los pagos de la renta de arrendamiento, vencido el plazo señalado en la cláusula segunda del acuerdo, el contrato de arrendamiento quedará resuelto (expreso) y el arrendatario desocupará de inmediato el inmueble sin previo requerimiento (cláusula de garantía).-----

-----

Con el desarrollo de las audiencias conciliatorias, Carlos comprendió la importancia que también tiene la conciliación judicial en los procesos civiles, en el sentido de descongestionar la carga judicial y apuntó en su cuaderno de notas lo siguiente:

"Problema:

- La decisión que se tome en la solución del conflicto no obtendrá la aceptación ni, mucho menos, la felicitación unánime, al contrario, la parte vencida presionará e inclusive querrá dañar el prestigio profesional del juez por el resultado adverso.

Solución:

- La conciliación judicial libra al juez de resolver conflictos que directamente las partes pueden resolverlos consensualmente, gestiones de conflicto que generalmente se adecuan más a las reales necesidades (intereses) de ambas partes, expectativas que muchas veces no se alcanzan en el proceso judicial porque el juez trabaja sobre posiciones, es decir, las pretensiones formales de la demanda limitan su acciones en amparar o rechazar las mismas, ya que no se puede ir en una sentencia más allá de las posiciones planteadas inicialmente en la demanda <sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Título Preliminar del Código Procesal Civil, Juez y derecho, artículo VII.- ... (El juez) no puede ir más allá del petitorio ni fundar su decisión en hechos diversos de los que han sido alegados por las partes.