



Ana Sánchez Blázquez

Redacción E&J



Cómo crear “versiones habladas” de contratos para clientes no jurídicos

Uno de los grandes retos en la práctica jurídica no reside únicamente en redactar un contrato sólido desde el punto de vista técnico, sino en comunicarlo de manera clara a clientes que no cuentan con formación legal y que, en muchos casos, sienten resistencia a leer extensos documentos cargados de cláusulas, referencias y tecnicismos. Esta brecha comunicativa no solo ralentiza procesos, sino que puede generar desconfianza y falta de comprensión real sobre los compromisos asumidos. En este escenario, surge una herramienta práctica que varios despachos están comenzando a explorar: las “versiones habladas” de los contratos. Se trata de grabar explicaciones en video, utilizando plataformas como Loom o ScreenPal, en las que el abogado comenta y guía al cliente a través del documento en pantalla, resaltando lo esencial y contextualizando cada punto de manera sencilla.

El valor de esta práctica radica en su capacidad para traducir un documento jurídico denso en una experiencia más digerible. E

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |