

Material Imprimible

Curso Argumentación y redacción jurídica

Módulo Redacción de instrumentos jurídicos

**Contenidos:**

- Elección y presentación de los datos y su adaptación al argumento de acuerdo al instrumento a elaborar
- La redacción de demanda, contestación
- La redacción de alegatos
- Cómo se realiza la redacción de contratos civiles y comerciales
- La redacción de cartas documento

## **Elección y presentación de los datos y su adaptación al argumento de acuerdo al instrumento a elaborar**

El filósofo británico John Langshaw Austin, en su obra póstuma “Cómo hacer cosas con palabras”, nos enseña que el lenguaje no solo sirve para describir el mundo, sino que con él también se realizan ciertas acciones, además de la de decir algo.

En palabras de Austin, “la unidad básica de la comunicación no son las palabras o frases, sino los actos de habla.”

Él sostiene que en toda emisión lingüística se llevan a cabo tres actos de habla simultáneos: el acto locucionario, el ilocucionario, y el perlocucionario.

El acto locucionario corresponde con lo que se ha dicho, es decir, es el acto físico consistente en emitir expresiones lingüísticas, como palabras, oraciones, morfemas.

El acto ilocucionario tiene que ver con a la intención, finalidad o propósito que tiene el emisor cuando realiza la emisión

Y el acto perlocucionario es el efecto que el acto ilocucionario produce. O sea, que dicho acto consiste en producir ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio, o de quien emite la expresión o de otras personas.

Si bien esta teoría es mucho más extensa, a los fines de la presente formación académica nos detendremos en los actos perlocucionarios, que son sumamente importantes para adaptar y esbozar los argumentos que necesitemos plantear; y ello es así ya que el fin de dichos actos es determinar las consecuencias o efectos que tendrán, en los interlocutores, lo que decimos.

Austin afirma que hay cinco tipos de verbos de acuerdo con sus fuerzas ilocucionarias: los judicativos, los ejercitativos, los compromisorios, los comportativos y los expositivos.

En este contexto, el filósofo desarrolla lo que se llama “Teoría de los Infortunios”, mediante la que explica que las circunstancias en que las palabras se expresan, o en que las acciones se ejecutan, para tener éxito, tienen que ser apropiadas.

Este autor propone las siguientes reglas:

- Debe existir un procedimiento convencional que tenga un cierto efecto convencional y ese procedimiento debe incluir la emisión de ciertas palabras por parte de determinadas personas en determinadas circunstancias
- Las personas y circunstancias particulares del caso deben ser las apropiadas para la invocación del procedimiento particular al que se apela.
- El procedimiento debe llevarse a cabo por todos los participantes en forma correcta, y en todos sus pasos
- Cuando el procedimiento está pensado para ser usado por personas que tienen ciertos pensamientos o sentimientos, deben tener la intención de conducirse de ese modo, y además deben, efectivamente, conducirse de ese modo en lo sucesivo.

Dicho esto, el autor nos enseña que hay muchas maneras en que podemos estar usando el lenguaje, en particular: preguntando o respondiendo a una pregunta, dando alguna información, asegurando algo o formulando una advertencia, enunciando un veredicto, dictando sentencia, concertando una entrevista, o haciendo una exhortación o una crítica, y muchas otras semejantes.

Todas estas modalidades del uso del lenguaje, son agrupadas en lo que Austin denominó la doctrina de las “fuerzas ilocucionarias”.

En el mundo del derecho, si bien cada instrumento que redactemos o cualquier acto por el que bogamos posee un fin diferente y determinado, todos ellos poseen un fin común: plantear límites al ejercicio de los derechos de los otros y “persuadir”.

Pero... ¿a qué nos referimos con “persuadir”? En su acepción primera, cuando persuadimos estamos queriendo inducir, mover, obligar a alguien con razones a creer o hacer algo. Es decir, que la **persuasión** implica un conjunto de actividades que nos definen de forma específica como seres humanos, tales como el razonamiento y el asentimiento que proviene de las emociones y la empatía.

Las técnicas de persuasión son, al fin y al cabo, estrategias basadas en los principios anteriores con la intención de convencer a alguien de algo.

Por otra parte, en entornos profesionales, es muy habitual recurrir a expertos en determinada materia para convencer al cliente. Si bien en los próximos tópicos

analizaremos los recursos argumentativos que podemos usar de modo escrito para persuadir, los mismos no distan tanto de los utilizados en la modalidad verbal.

Los juicios orales, que en Argentina son básicamente los de objeto penal, y más precisamente una etapa de algunos procesos penales, son, en definitiva, un discurso argumentativo en sí mismo. Su estructura está integrada por un discurso de apertura, un período de prueba y un discurso de clausura, integrados a su vez, por una tesis, argumentos y una conclusión.

Asimismo, la persuasión oral exige que el orador sea capaz de expresarse de tal modo que los miembros del tribunal se convenzan de que su visión de los hechos es la correcta. Para ello, el discurso no sólo debe ser entretenido o interesante, sino que además deberá dar la impresión, a quienes escuchan, de que se trata de la versión más fidedigna y la interpretación de la ley más adecuada y justa.

De acuerdo con la abogada Elizabeth Rivera Coppo, para poder dar la impresión, a quienes escuchan, de que el discurso que se está dando es la versión más fidedigna y la interpretación de la ley más adecuada y justa, contamos con distintas destrezas que pueden ser útiles, debiendo tener presente que cualquier argumentación puede estar orientada a confirmar, es decir, aportar razones y argumentos para probar la verdad de una idea, o bien a refutar, o sea, intentar, mediante razones y argumentos, probar la falsedad o lo inadecuado de un razonamiento.

Es así como se pueden distinguir tres etapas claras: la tesis, los argumentos y la conclusión. La tesis es la idea fundamental respecto de la que se va a razonar y que se va a defender; los argumentos son el conjunto de razones que constituyen el apoyo de nuestra idea; y la conclusión es el resumen de los argumentos que va a confirmar nuestra tesis. A estos elementos los encontramos tanto en los discursos argumentativos específicos, como lo son el de apertura y el de clausura, como en el Juicio Oral, que desde una perspectiva general, es, a su vez, un discurso argumentativo.

Así, al momento de pensar, elaborar, diseñar y plasmar un discurso argumentativo, debemos evitar los errores en la argumentación, que se producen por una utilización inapropiada de los fundamentos, lo que generalmente ocurre por ignorancia o inexperiencia. Pero también puede suceder que esta argumentación errónea sea consciente, con la intención de convencer al destinatario a través de medios racionales pero falsos. En este último caso, el error se denominara falacia.

Siguiendo las ideas de Rivera Coppo, decimos que los principales errores se pueden clasificar de la siguiente manera:

- Errores que apelan a los sentimientos o afectos
- Errores que proceden de la vaguedad o ambigüedad del lenguaje
- Errores sustentados en un razonamiento falso

Dentro de los errores que apelan a los sentimientos o afectos encontramos:

- La apelación al hombre, que se da cuando es imposible refutar racionalmente un argumento y se ataca a quien lo dice, ofendiéndolo
- En la apelación a la falsa autoridad apelamos a la opinión de una persona con autoridad, tergiversando la intención de sus palabras para forzarlas a que se adapten a nuestra postura. También se da cuando se cita como autoridad de un tema específico a un especialista en otra rama del saber
- Caemos en la apelación a los sentimientos del destinatario cuando se trata de mover la piedad de la otra persona para conseguir un trato a favor; se apela a la benevolencia de las personas en casos en los que corresponde tomar una decisión racional.
- En el error ad populum se valida una tesis a partir de su popularidad. Estos errores argumentativos generalmente se basan en prejuicios y en ellos se ocupan expresiones que involucran a la audiencia, como “todos sabemos que...”, o bien, se utilizan dichos que no necesariamente son lógicos ni verdaderos, pero como son populares y conocidos por todos, se toman como válidos, como “si la gente lo pide, tiene que ser bueno”.

Dentro de los errores que proceden de la vaguedad o ambigüedad del lenguaje encontramos:

- El error equívoco, que se produce en razonamientos cuya formulación utiliza palabras o frases ambiguas que cambian el sentido en el transcurso del juicio o razonamiento. Por ejemplo, referirse a los hechos durante la apertura atribuyéndole la calidad de abuso sexual y después, durante el transcurso del juicio, seguir hablando de violación.
- La ambigüedad, que consiste en presentar una información confusa por combinar palabras de manera descuidada o torpe.

En la categoría de los errores sustentados en un razonamiento falso podemos hallar:

- La falsa relación causa – efecto, que en este caso, el hecho que se señala como causa no produce el efecto del que se habla, sino que solamente ha ocurrido inmediatamente antes en el tiempo.
- En el error de división, por su lado, se trata de aplicar una regla general a un caso particular excepcional, o bien asumir que lo que es verdadero para todos los sujetos o elementos del grupo en su conjunto, lo es también para cada uno de ellos en particular.
- En el error de síntesis o generalización apresurada, a partir de excepciones, se enuncia una regla que pretendemos de validez general.
- Por su parte, la pregunta compleja consiste en formular una pregunta que se sustenta en otra pregunta anterior respecto de la que se da por supuesta una pregunta afirmativa. Por ejemplo, al preguntar “¿Cuántas puñaladas le dio a la víctima?”, se asume una respuesta positiva a una pregunta anterior no formulada, que sería “¿Apuñaló usted a la víctima?”
- El error de apelación al desconocimiento puede ser de dos tipos: un primer tipo sería afirmar que un enunciado es verdadero porque nadie ha probado que es falso, y el segundo sería afirmar que un enunciado es falso porque no se ha conseguido probar su verdad.
- En la apelación a la ignorancia del interlocutor se apela al desconocimiento que la contraparte pueda tener sobre el tema en discusión.
- El razonamiento circular o de círculo vicioso consiste en hacer una afirmación y defenderla presentando razones que significan lo mismo que la afirmación original, como por ejemplo, afirmar que no hay que mentir porque es malo, y que es malo porque no hay que hacerlo.
- Por último, el error por tradición o costumbre consiste en justificar una situación por el hecho de que siempre ha ocurrido lo mismo o porque las cosas siempre han sido así.

No basta con que el litigante sea un gran orador o desarrolle cualidades de actuación para lograr que el Tribunal acepte su posición como la correcta, sino que es necesario que conozca ciertas técnicas que empleará a medida que se vaya desarrollando el juicio, ya que valerse sólo del talento e improvisar sobre la marcha es un error que, probablemente, conducirá a una sentencia desfavorable.

Para lograrlo, sus argumentos deben presentar las siguientes características:

- Un punto de vista particular, dado que al momento de relatar nuestra historia, es decir, la teoría del caso, los hechos están mirados desde el prisma de la parte que se está representando; esto es: la víctima o el defendido. Es así como unos mismos hechos van a ser descritos de diferente manera según sea fiscal, querellante particular o abogado defensor, puesto que se pondrá acento o énfasis en diferentes puntos de la historia, declaraciones de testigos, importancia de ciertos hechos o situaciones, etc.
- La humanización de la historia es otra de las características, ya que se intenta humanizar a la persona representada. Lo que se busca cuando humanizamos es que los jueces no sólo piensen en los hechos como un caso abstracto que encuadra o no con un tipo penal, sino que noten que detrás de esto existen personas a las que el delito les produce una serie de consecuencias que pueden cambiar sus vidas.
- Además, el abogado debe hablar de personas de carne y hueso, por lo que los llamarán por su nombre, hablarán de su trabajo, de su familia, de su entorno personal, etc. Con esto lo que logrará es no discutir sólo en abstracto, sino dar cuenta que en este juicio se ventilan cuestiones concretas para personas reales.
- También debe tener puntos de énfasis, es decir, el cuento, o la Teoría del Caso, debe narrarse haciendo énfasis en los segmentos que el abogado quiere destacar, logrando mayor solidez y credibilidad en éste. Estos énfasis pueden desarrollarse a través de inflexiones de voz adecuadas, con pausas, con movimientos corporales concordantes con lo que expresamos, en general, valiéndose de las posibilidades del lenguaje no verbal o analógico.
- Asimismo, se debe minimizar lo negativo. Con esto queremos decir que los abogados deben hacerse cargo de todos aquellos hechos perjudiciales, sea porque no es dable negarlos, o porque es imposible demostrar que no son negativos para nosotros, etc. Por ello deben minimizarlos, ofreciendo probar que tienen una explicación razonable, además de insistir en las fortalezas de nuestra teoría del caso.

A su vez, y sumadas a estas herramientas, es necesario contar con ciertos elementos extra, los que no son exclusivos de los procesos orales, sino que los comparten con los escritos.

Primeramente, es imperioso desarrollar una teoría del caso que explique absolutamente todos los hechos conocidos, y donde se expresen los motivos por los que los protagonistas de la historia han actuado como lo hicieron.

Delineado ello, hay que planificar cómo necesitamos contar esta historia, y qué necesitamos que digan los testigos para reforzar nuestra palabra, siendo crucial la idoneidad y credibilidad que estos detenten.

Presentando las características señaladas y con la correcta utilización de estos elementos, le daremos contenido a nuestra historia, que logrará explicar: lo que ocurrió, por qué ocurrió, por qué esta versión debe ser creída, y por qué podemos estar seguros de ello.

Tengamos siempre presente que si bien en los procesos orales, las formalidades son menos rígidas que en los procesos escritos, ya que el contacto con el tribunal es directo y ello facilita la interacción, la clave se encuentra en el modo en que se presenta el caso, el interrogatorio y conainterrogatorio a los testigos y peritos, el análisis directo de las evidencias frente al tribunal, técnico o de jurados.

Esta dinámica imprime un conocimiento directo y profundo de todos los aspectos reales del caso y las habilidades necesarias para plantearlo, analizarlo, defenderlo y resolverlo en ese marco.

Un sistema oral implica la existencia de audiencias como método central para la toma de decisiones en un proceso; por ello, en el Programa de Formación en áreas de vacancia de la abogacía, impulsado por el Ministerio de Justicia de Argentina, se enseña que la estrategia de las partes se define a partir del conocimiento del caso y no sobre el conocimiento del expediente, es decir, con la información concreta sobre el alcance de la prueba posible y las consecuencias de su presentación ante el tribunal.

### **La redacción de demanda, contestación**

Habiendo ya estudiado las técnicas de argumentación y persuasión utilizadas en los procesos orales, ahora cabe ocuparnos de los procesos escritos. Para ello, la primera tarea que deberá enfrentar un litigante, al tomar conocimiento de un caso, será la elaboración de su propia teoría del caso, que después plasmará en el escrito de demanda inicial.

Cuando hablamos de “**teoría del caso**” nos estamos refiriendo a un conjunto de actividades estratégicas a partir de las que el abogado estará en condiciones de decidir la manera más eficiente y eficaz de presentarlas ante el juez.



Como características de la teoría del caso podemos señalar las siguientes:

- Debe ser planteada respecto de todo caso que se pretenda litigar. La visión estratégica acerca de cómo llevar la preparación de un caso para litigar es un imperativo que debe hacerse extensivo a todos los casos en que se deba intervenir. Asimismo, la versión inicial de los hechos debe ser revisada y chequeada a medida que se van incorporando las nuevas evidencias en la etapa de la investigación penal preparatoria.
- Otra característica es que debe ser autosuficiente, ya que la teoría del caso asumida debe ser capaz de abarcar y explicar al Tribunal la mayor de los hechos comprendidos en el caso.
- También debe ser coherente, o sea, el relato sostenido por el litigante debe estar sustentado en la evidencia que lo justifica y ella analizada en su conjunto debe llevar inequívocamente al Tribunal a la conclusión de que los hechos ocurrieron de la manera esbozada por el litigante.
- De igual manera, debe ser simple y clara, es decir, la versión construida por el litigante debe ser fácil de aceptar y de creer, con la información relevante del caso, lo que hará que el tribunal pueda aceptar y comprender la versión de uno de los litigantes sin tener que realizar complejos o difíciles razonamientos jurídicos.
- También debe ser verosímil, por lo que debe desarrollarse ante el Tribunal una historia creíble que pueda convencerlo. Es verosímil cuando los hechos son probables.
- También debe permitir el análisis estratégico de todas las evidencias
- Y debe tener suficiencia jurídica

Una vez que tenemos claros todos estos pasos, llega el momento de plasmarlo en un escrito, que será la demanda inicial que dará comienzo a un proceso judicial.

Si bien depende ante qué naturaleza de juzgado vayamos a presentar nuestro escrito inicial, existen requisitos típicos y parámetros comunes a todos. Así, las formalidades exigidas a seguir son: datos de identificación de las partes, objeto, los hechos, la prueba, fundamentos de Derecho y, finalmente, el pedido al juez.

Toda demanda empieza por un encabezado, en el que identificamos al juzgado al que nos dirigimos, la ciudad, el tipo de procedimiento, el procurador, nuestro cliente, el letrado, las acciones que vamos a ejercitar y la persona ante la que dirigimos nuestra demanda.

Tras el encabezamiento, llega el momento de colocar de manera precisa el objeto de nuestra petición, como por ejemplo, cobro de expensas adeudadas, daños y perjuicios padecidos, indemnización por despido, divorcio vincular, entre otros.

Una vez definido el objeto, procedemos a redactar los hechos, y aquí es clave que despleguemos todo lo que hemos estudiado anteriormente acerca de las argumentaciones.

Además, es esencial la claridad de la exposición escrita y de la descripción, que permita una lectura fácil y fácilmente entendible. Es decir, los hechos deben estar explicados de forma ordenada, concisa, separados por párrafos y enumerados con cifras arábigas.

Siempre tengamos presente que quien leerá la demanda no conoce ni a las partes ni a los hechos, motivo por el que se guiarán y conformarán una primera impresión a partir de nuestro relato.

En este sentido, la Academia de la Magistratura Peruana, mediante la Unidad Ejecutora del Proyecto Apoyo a la Reforma del Sistema de Justicia del Perú, en el año 2007 formuló un diagnóstico de la argumentación y redacción judicial, y sugerimos algunas consideraciones que se aplican perfectamente a nuestro derecho local.

En este sentido, nos reseñan seis criterios:

- Orden
- Claridad
- Fortaleza argumentativa
- Suficiencia argumentativa
- Coherencia lógica
- Diagramación

El orden supone la presentación del problema, el análisis del mismo y el arribo a una conclusión o decisión adecuada.

El desorden argumentativo confunde al lector que no sabe cuál es el problema que se plantea con la consiguiente pérdida de tiempo e interés.

La claridad exigida en el discurso jurídico de hoy, contraviene la vieja tradición erudita y elitista del lenguaje legal dogmático, ya que más bien consiste en usar el lenguaje en las acepciones contemporáneas, usando giros lingüísticos actuales y evitando expresiones extremadamente técnicas o en lenguas extranjeras como el latín.

En cuanto a la fortaleza argumentativa podemos decir que los argumentos en los que se sustenta la demanda deben ser lo que se conoce como buenas razones, que no son otra cosa que aquellas que permiten conectar el razonamiento que valora los medios probatorios con el establecimiento de cada hecho relevante en cada caso concreto. Sin razones o con razones aparentes o confusas, la pretensión deviene en irracional e irrazonable.

Sobre la suficiencia argumentativa podemos manifestar que las razones pueden ser suficientes, excesivas o insuficientes. Una pretensión fuerte es aquella que tiene razones oportunas y suficientes; y las insuficientes, por exceso o defecto de razones, le restan fortaleza a la presentación.

La coherencia lógica es la necesidad lógica que tiene toda argumentación de guardar consistencia entre los diversos argumentos empleados, de tal manera que unos no contradigan a otros.

Por su lado, la diagramación implica la necesidad de una redacción alejada de los textos abigarrados, en un formato de párrafo único y sin el debido empleo de signos de puntuación. Es decir, que la diagramación correcta supone el uso de espacio interlineal 1.5 o doble espacio; párrafos bien separados unos de otros; que en cada párrafo haya sólo un argumento y que cada argumento se presente en un solo párrafo; y que cada párrafo sea debidamente numerado para que cuando se cite un argumento anterior no redunde sobre el mismo, sino simplemente se remita a su número correspondiente.

Una diagramación adecuada también supone que si la argumentación es extensa porque así lo amerita la complejidad del caso, se empleen subtítulos seguido de una redacción sintetizada para ayudar al lector a una mejor comprensión del argumento.

Podemos decir entonces que una buena argumentación supone el uso pulido del lenguaje, una buena codificación en que un emisor verbaliza un pensamiento en palabras, y un receptor que “traduce” dicha verbalización en pensamiento.

Una vez que explicamos los sucesos, de acuerdo a las premisas que venimos estudiando, se suele ofrecer una prueba, es decir, se le explicará al juez toda la prueba con la que contamos. Sin embargo, en muchos casos, y de acuerdo a los regímenes procesales que se traten, la prueba puede ofrecerse en un escrito posterior a la demanda.

Las pruebas pueden ser documentales, testimoniales, periciales, informativas, conforme lo permitan los códigos de forma de los procesos de los que se traten.

De manera seguida a la producción de la prueba, se argumenta el derecho en el que se reposan las pretensiones esbozadas, indicándose los números de leyes, artículo de códigos y/o tratados internacionales, según corresponda a cada caso.

Indicado el derecho, se prosigue con el petitorio, que es donde se concretan todas las pretensiones que se requieren lograr, claramente identificadas y haciendo alusión tanto a las cuestiones procesales, así como a las de fondo. Es decir, se solicita al juez que se nos tenga por presentada la demanda en legal tiempo y forma, así como que se haga lugar y se condene a la otra parte a, por ejemplo, pagar xxxx cantidad de dinero.

Retomando las recomendaciones formuladas por la Academia de Magistratura Peruana, coincidimos en que “a nadie escapa que el derecho, como sistema orgánico de normas jurídicas positivas, se concreta en su verbalización, es decir, en su encarnación lingüística. La ley está hecha de palabras, y tan importantes han llegado a ser para alguna concepción teórica de lo jurídico que al operador judicial se le ha asignado el rol de ser inanimado que repite las palabras de la ley.”

Justamente por ello, y por tener que lidiar entre el empleo de un lenguaje técnico y un lenguaje ordinario, es muy importante mantener a raya lo más posible los criterios del orden, claridad, fortaleza, suficiencia, coherencia y diagramación.

En el caso de las contestaciones de demanda, la situación no es tan diferente a la de la demanda: aunque ya no pese en nuestra espalda la redacción clara y pormenorizada de los hechos y argumentos en los que justificamos la pretensión, sí debemos refutar cada uno de ellos y ofrecer una versión diferente de los hechos.

Para lograrlo, es importante tomarse el trabajo de desarrollar nuestros argumentos de uno en uno, un párrafo por argumento, un argumento por párrafo, y desmenuzar lo más posible los hechos expuestos en la demanda, negando uno por uno.

Existe una fórmula legal que se utiliza, que es negar de forma genérica todos los dichos, y luego pasar a negar expresa y categóricamente cada uno de los hechos expuestos en la demanda, negando la autenticidad de los documentos que se le atribuyan y negando el encuadre jurídico dado en la demanda.

Según el abogado y Doctor en Ciencias Jurídicas y Sociales Jorge Walter Peyrano, si bien no es necesario que el demandado admita o niegue punto por punto todos los detalles y circunstancias incluidos en la exposición del demandante, corresponde, sin embargo, que se pronuncie en forma clara y explícita con respecto a cada uno de los hechos esenciales sobre los que debe versar el litigio, de modo que no cumple la exigencia analizada la simple manifestación, corrientemente utilizada, de que se deben tener por negados los hechos no reconocidos expresamente.

En palabras de Peyrano, “el demandado alegará los hechos que sean necesarios para desvirtuar la pretensión del actor y los expondrá con claridad. Éste requisito no resulta tan estricto como el caso de la demanda. En el caso del demandado, bastará con que esa claridad se traduzca en pedir el rechazo de la pretensión del actor, de manera justificada. La negación, en otras palabras, debe ser fundada, sea mediante la alegación de un hecho contrario o incompatible con el afirmado por el actor o a través de algún argumento relativo a la inverosimilitud de ese hecho”.

Si tomamos como ejemplo el Código Procesal Civil y Comercial de la Nación, a la contestación de demanda se le deben imprimir los siguientes recaudos:

- Confesar o negar categóricamente cada hecho expuesto en la demanda
- Su silencio, sus respuestas evasivas o su negativa general podrán estimarse como reconocimiento de la verdad de los hechos a que se refieran
- Reconocer o negar la autenticidad de los documentos privados que se le atribuyan, so pena de que se los tenga por reconocidos
- Oponer todas las defensas que por su naturaleza no tengan el carácter de excepciones dilatorias según este código, especificando con claridad los hechos que las apoyan

Asimismo, y al igual que la demanda, el código prevé que el instrumento sea presentado por escrito, en idioma nacional, deberá constituir domicilio, y acompañar los documentos que justifiquen la personería invocada cuando se ejerza en representación del demandado.

Por su parte, el Reglamento para la Justicia Nacional, Acordada del 17/12/52, en su artículo 46° establece que en todos los escritos deberá emplearse exclusivamente tinta negra; las

firmas siempre deberán ser aclaradas al pie, y los abogados y procuradores indicarán, además, el tomo y folio o el número de la matrícula de su inscripción.

Asimismo, expone que “será admisible la presentación de escritos formularios impresos o fotocopiados mediante procedimientos que permitan su fácil lectura. Dichos escritos suscritos en forma corriente deberán tener fondo blanco y caracteres negros suficientemente indelebles.”

El artículo 47° reza que “todo escrito debe encabezarse con la expresión de su objeto, el nombre de quien lo presenta, su domicilio constituido y la enunciación precisa de la carátula del expediente. Las personas que actúen por terceros, deberán expresar, además, en cada escrito el nombre completo de todos sus representados y del letrado patrocinante, si lo hubiera.”

Por último diremos que en el escrito de contestación de demanda también se debe plasmar otra versión de los hechos, ofrecer prueba, fundar la pretensión en el derecho, y aclarar acabadamente cuál es la petición que se formula.

### **La redacción de alegatos**

Tal como venimos estudiando, la mejor argumentación es no sólo la que está completa, sino también la que es fuerte, coherente y bien diagramada, y que usa un lenguaje claro. Y si bien existen diversos momentos procesales en virtud de los que se torna necesaria una argumentación limpia, uno de esos momentos es, sin dudas, el de los alegatos de bien probado.

La **alegación** es el acto mediante el que cualquiera de las partes, en apoyo de una determinada petición, afirma o niega la existencia de un hecho, o la aplicación de la prueba aparece como el contenido mínimo de ese particular acto procesal.

El autor Hugo Alsina, en su obra jurídica llamada “Tratado Teórico Práctico de Derecho Procesal Civil y Comercial”, nos dice que se llama alegato de bien probado al escrito en que las partes examinan la prueba rendida con relación a los hechos afirmados en la demanda y contestación, para demostrar su exactitud o inexactitud.

Es decir, el alegato de bien probado brinda la oportunidad, a las partes, de poder replicar las consideraciones del adversario.

Este instrumento jurídico no tiene una forma determinada por la ley, sino que se trata de un escrito en el que cada parte hará una crítica y un análisis de la prueba producida en autos, tratando de convencer al juez que la misma confirma la pretensión o la defensa esgrimida. De aquí su importancia argumentativa y estratégica, ya que alegar es evaluar y defender.

El alegato es la última oportunidad dentro de la primera instancia que tiene cada parte para expresar en forma sintética las razones legales, jurídicas y doctrinarias que surgen de las pruebas rendidas en el proceso.

Los antiguos retóricos llamaban confirmación a esta parte del discurso. No obstante, en los alegatos también se refutan las pruebas del contrario, y los retóricos llaman refutación a esta operación.

Entonces, para confirmar la posición que defendemos ante el juez, reuniremos todas las pruebas del asunto y procederemos a ordenarlas y a elegir las más relevantes, es decir, las de mayor peso. Por lo tanto, realizamos una tarea de valoración de las pruebas.

A lo fines de que una parte no conozca los argumentos de la otra antes de presentar los suyos, es que se reservan los escritos en la Secretaría, acompañados en sobre cerrado.

De acuerdo con Alsina, si bien el alegato no tiene una forma procesal impuesta, a los fines de cumplir su propósito de “alegato de bien probado”, es aconsejable que el escrito contenga las siguientes previsiones:

- exposición metódica y razonada de los hechos afirmados
- las pruebas aportadas para demostrarlos
- el valor de esas pruebas
- la impugnación de las pruebas aportadas por el contrario
- la negación de los hechos afirmados por la contraparte
- las razones que se extraen de los hechos probados
- las razones legales y doctrinarias que se aducen a favor del derecho invocado
- la reiteración al final del escrito de la petición al juez de que falle a favor de la parte interesada

El alegato se divide en una serie de partes articuladas sistemáticas, que permiten establecer la coherencia final de su objetivo. Dichas partes pueden clasificarse del siguiente modo:

- Presentación de la causa

- Análisis
- Síntesis
- Exposición

Esta pieza jurídica no es sólo útil al juez, sino que lo es también para la parte, pues contiene un precioso material aplicable en la apelación.

Además, un buen alegato, con referencias concretas, nos permite realizar una crítica de la sentencia de modo rápido, concreto, claro, y atinado.

El alegato persigue una serie de objetivos propios:

- Como todo escrito judicial, es un modo de comunicación que tiene la necesidad de cumplir con los requisitos de integrar una materia de conocimiento entre dos o más, dirigida al conocimiento del juez o tribunal
- El mensaje por transmitir es una serie de ideas demostrativas del aserto de nuestras afirmaciones sobre los hechos, o de la interpretación del derecho
- La forma para sostener la veracidad de cada uno requiere el conocimiento de ciertos elementos, como la argumentación, la demostración y el conocimiento de los sistemas que apoyan estos criterios como los sistemas de interpretación de la ley y la lógica aplicada
- La fuerza de la presentación del alegato radica en crear una situación de convicción hacia el tribunal en que el resultado que se pretende es, en definitiva, el querido y anhelado.

### **La redacción de Contratos Civiles y Comerciales**

En el mundo del derecho, tal como venimos viendo, es fundamental el uso que se le dé a las palabras, ya que a partir de ellas se construyen los argumentos, que son pilares de las estrategias. Esto es así porque cuando pensamos en el universo jurídico, en su mayor parte, estamos pensando en términos de partes contrapuestas, donde una reclama algo y la otra se defiende y resiste.

Lo mencionado es propio de las contiendas judiciales, donde hay dos partes que litigan una contra otra y donde el uso de las estrategias, la percepción y los argumentos son las herramientas a través de las que cada parte hace valer su percepción de la realidad.

Sin embargo, existe una excepción a este mundo polarizado, y está dada por aquellos instrumentos jurídicos donde no existe discusión ni pelea, sino que, por el contrario, ambas partes se ponen de acuerdo en algo y quieren dejarlo por escrito para hacerlo valer



ante cualquier eventualidad. ¿Cuáles son esos instrumentos? Ni más ni menos que dentro de esa clase de piezas jurídicas se hallan los contratos, ya sean civiles o comerciales.

Pero... ¿qué son los contratos? El jurista y aclamado escritor del mundo del derecho, Jorge Joaquín Llambías, nos enseña que los **contratos** son la manera en cómo se exterioriza la voluntad del sujeto respecto del objeto, en orden a la consecución del fin jurídico propuesto.

Esta exteriorización de la voluntad, encuentra en la forma escrita la modalidad más frecuente, y puede tener lugar “por instrumento público o por instrumentos particulares, salvo los casos en que la forma del instrumento público fuere exclusivamente dispuesta”.

Los primeros son documentos otorgados en presencia de un oficial público, a quien la ley confiere la facultad de autorizarlos. En cambio, los instrumentos privados son documentos firmados por las partes sin la intervención de un oficial público, que pueden ser redactados de la manera en que aquellas consideren más conveniente para sus intereses.

Según el abogado y escribano Nicolás Agustín Soligo Schuler, la libertad de formas que rige en materia de actos jurídicos permite que los contratantes elijan libremente la manera en que se exterioriza la declaración de voluntad común destinada a reglar sus derechos.

Además, estas partes también son libres para determinar el contenido del contrato y elegir al cocontratante en virtud del principio de la autonomía de la voluntad y la libertad de elección.

Será tarea de quien redacte el instrumento jurídico, indagar en forma exhaustiva todos los elementos esenciales, naturales y accidentales que configuran el negocio jurídico, recibiendo e interpretando la voluntad de las partes para volcarla con posterioridad en el documento.

Asimismo, la narración del documento debe ser imparcial y debe hacerse referencia a los contratantes en tercera persona. Así, por ejemplo, es frecuente en la práctica la siguiente redacción: “el arrendador DA EN ARRIENDO al arrendatario la finca sita en... [...]”

Los instrumentos deben ser redactados en tiempo presente, recreando en cada lectura el instante que quedó documentado y permitiendo al lector sentirse virtualmente en el acto de la firma del instrumento. No obstante, si el negocio es previo a la suscripción del documento o existen hechos ejecutados con anterioridad, la redacción deberá concordar con esta circunstancia. Por ejemplo: “el locador ha recibido, con anterioridad a este acto, la suma de cien pesos en concepto de anticipo de gastos de averiguación”.

La redacción debe tener por resultado un documento que se ciña perfectamente al negocio jurídico. A su vez, el instrumento debe ser un reflejo fiel de la voluntad de las partes y de los hechos realizados por éstas, y debe ser fácilmente comprensible.

De igual modo, su contenido debe estar formado por términos claros, sin frases o vocablos oscuros ni ambiguos, y las oraciones que integran las cláusulas contractuales deben ser sencillas, sin giros de sintaxis ni figuras retóricas propias de un texto literario.

Igualmente, en esta clase de instrumentos, lo que debe primar, al contrario de los analizados en los tópicos anteriores, es facilitar la interpretación del instrumento en su conjunto y de las obligaciones, derechos y deberes que nacen a partir de la rúbrica del mismo.

Los principios técnicos de redacción de los contratos persiguen siempre un mismo objetivo: el de dotar de seguridad jurídica a la exteriorización de voluntad común de los contratantes, simplificando la tarea de interpretación posterior al nacimiento del instrumento. Y estos principios también se pueden extender a toda aquella clase de instrumentos o documentos que, sin ser contratos, persigan como objetivo final una exteriorización de voluntad no controvertida y de la que nacerán derechos, deberes y obligaciones para los que se encuentren alcanzados por el mismo.

### **La redacción de Cartas Documento**

Las **cartas documentos** son un medio de comunicación fehaciente que sirve para anotar a alguien de algo a través de un canal legal.

La función legal de esta clase de comunicación es la de dar fe que lo redactado en la misma fue comunicado al destinatario por parte de la persona que se lo envió.

Además, es de destacar que esta clase de misivas son el principal medio utilizado con el fin de reclamar un derecho a otra persona, que puede ser física o jurídica, ya que posee valor legal; es decir, hace plena fe de que su contenido fue comunicado al destinatario por el remitente. Por eso mismo, puede ser utilizada como prueba en un posible juicio.

Para que sea considerada una carta documento, debe escribirse en un formulario pre impreso emitido por el correo. O sea, que para poder enviar una misiva de esta clase, si o si hay que contar con ese formulario, que debe ser obtenido en las agencias postales.

El formulario consta de tres hojas que poseen carbónico, permitiendo que lo escrito en la primera página se reproduzca en las otras dos copias. Si por la extensión del texto se requiere más de un formulario, se deben utilizar tantos como sean necesarios y considerar cada formulario como un envío independiente.

En este caso, se puede agregar a la Carta donde continúa la leyenda “Continua en la pieza CD N°...” al pie del texto de cada formulario y, a la que precede, la leyenda “Proviene de la pieza CD N°...”.

La Carta Documento puede ser escrita a mano, a máquina o computadora, utilizando el formulario provisto por el correo.

¿Quiénes pueden ser las partes que se comunican a través de este medio? Por un lado, el remitente, y por otro lado, el o los destinatarios.

También nos preguntamos ¿quién puede ser remitente? Al igual que en toda misiva, es quien la emite. Puede tratarse de cualquier persona física, ya sea actuando por su propio derecho, en representación letrada de otros, es decir, el abogado, y/o en representación de una organización. Sea quien fuera la persona que la envía, e independientemente del carácter en que lo haga, siempre debe firmar el formulario al pie, y frente de la persona del correo, quien constata la identidad del remitente mediante la exhibición del DNI. Además, la persona que envía la carta documento debe ser mayor de 18 años. Si se envía una carta documento en nombre de una persona jurídica, debe presentar DNI o algún documento que acredite identidad y debe acreditar la personería jurídica que representa.

¿Quiénes pueden ser destinatarios? Personas jurídicas, así como física mayor de edad. Es decir, toda persona que, en principio, pueda ser demandada en juicio.

¿Cuándo se envía una carta documento? Este instrumento se suele enviar de manera previa a una instancia judicial y siempre que consideremos que se haya vulnerado, o al menos intentar vulnerar, algún derecho que detentemos.

Así, y frente a una investida de nuestra esfera, podemos enviar una misiva legal que intime a la otra persona a realizar determinada cosa o para que se abstenga de realizar determinada acción.

La Carta Documento es enviada cuando aún no hay una demanda, pero se quiere dejar constancia de que se ha comunicado a la otra persona de una situación irregular. Por ejemplo, si adeudamos expensas, el administrador del consorcio puede enviar una carta documento intimando a que paguemos, de manera previa al inicio de la ejecución e expensas en sede judicial.

En términos generales, no es un requisito previo a la demanda haber enviado carta documento; sin embargo, en el caso de las situaciones laborales, el intercambio telegráfico es fundamental, al igual que lo es la postura que se deje asentada en dichos telegramas.

Tal nivel de importancia posee el intercambio telegráfico en materia laboral que en el escrito de demanda inicial se transcriben absolutamente todas las cartas documentos enviadas y recibidas.

Ahora bien. ¿Cómo se envía una carta documento? La persona que quiere enviar una carta documento debe ir al correo y ahí le van a entregar el formulario en triple ejemplar. Con la verificación del documento de identidad, se firma ante el empleado del correo el original del formulario. Una copia del mismo se entrega al destinatario, otra queda en poder del remitente, quien luego recibirá el comprobante de que la carta llegó a destino o si no llegó, y la tercera queda en manos del correo durante 5 años.

Por su parte, el correo certifica que el envío entregado al destinatario es copia fiel de los ejemplares en archivo y en poder del remitente. Este certificado tiene valor legal, por lo que el destinatario no puede alegar que desconoce el mensaje enviado a través del correo. La entrega de la carta documento al destinatario demora aproximadamente 2 días, y la acreditación del envío para el remitente demora aproximadamente 2 semanas. Dado que, mediante este instrumento aquí estudiado, en general se está marcando el comienzo de un reclamo, que de no solucionarse devendrá en un proceso judicial, siempre se sugiere que en caso de recibir una, y antes de contestar, se consulte con un abogado inscripto en la matrícula del Colegio de Profesionales que corresponda a la jurisdicción donde nos hallemos.

La Comisión Nacional de Telecomunicaciones, mediante Resolución 3252 de octubre de 2004, especifica que, para prestar el servicio de carta documento, las empresas deberán

contar con una red nacional propia para hacer la distribución, es decir, no pueden subcontratar a otros correos.

De igual manera, también deberán tener sistemas informáticos actualizados que permitan, por ejemplo, hacer el seguimiento por Internet de la pieza enviada y, lo más importante, la obligación para las empresas de guardar por 5 años copia de la carta documento que queda en su poder.

Por ello, actualmente, sólo tres empresas cuentan con la habilitación para enviar cartas documentos, y son: "Correo Argentino", "OCA" y "Andreani".