

Unidad 4

La argumentación y sus contextos

Eje temático:

4. Argumentación de los abogados

Razonamiento y Argumentación Jurídica

Semana 16 - Tema 16
Dr. Roseleyev Ramos Reymundo



Metodología de las dudas

La metodología de las dudas es un enfoque filosófico que cuestiona todo lo que se da por sentado. Implica un proceso de cuestionamiento sistemático para llegar a la verdad a través de la validez y la duda.

Este método permite identificar suposiciones y creencias infundadas, y construir un conocimiento más sólido y fundamentado.





Propósito

Debatan en equipo y formulen los aspectos más relevantes que debieran desarrollar los abogados en su argumentación escrita u oral en la defensa de una caso.



Cualidades de un buen abogado

<https://youtu.be/n5HvbzHP7yo>

Contenido

LA ARGUMENTACIÓN DEL ABOGADO

- **LA IMPORTANCIA DE LA ARGUMENTACIÓN JURÍDICA EN EL EJERCICIO PROFESIONAL.**
- **DISTINCIÓN ENTRE LA ARGUMENTACIÓN DEL JUEZ Y LA DEL ABOGADO.**
- **FUNCIONES DE LA ARGUMENTACIÓN DEL ABOGADO.**
- **MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO.**

LA IMPORTANCIA DE LA ARGUMENTACIÓN JURÍDICA EN EL EJERCICIO PROFESIONAL.

Abogar es un ejercicio argumentativo, porque no hay ningún acto que realice un abogado en el que no tenga que argumentar, y así, tiene que argumentar ante sus clientes para convencerlos que la estrategia que les sugiere es la mejor, después tiene que argumentar ante la autoridad, como los jueces o tribunales para persuadirlos que la postura que sostiene en nombre de las partes es la correcta, pero además también argumenta ante la parte contraria, para hacer triunfar sus argumentos frente a los de la contraria, y para ello mediante una adecuada refutación destruirán los del adversario, todavía aún en el caso de que en el procedimiento no tenga parte contraria por tratarse de un recurso administrativo, tiene que convencer a la autoridad que el acto de molestia perjudica ilegalmente a los intereses de su representado, y en todos estos casos tiene que presentar buenos argumentos a favor de la causa que defiende, de allí la importancia de la argumentación jurídica en el ejercicio profesional.



DISTINCIÓN ENTRE LA ARGUMENTACIÓN DEL JUEZ Y LA DEL ABOGADO.

La argumentación que realizan los jueces al momento de motivar una sentencia es diferente a la argumentación que realizan los abogados en los diferentes momentos del juicio, y así podemos señalar las siguientes diferencias:



- El juez toma una decisión; el abogado toma una postura.
- El juez trata de justificar; el abogado trata de convencer.
- El razonamiento del juez es objetivo (imparcial); el razonamiento del abogado es subjetivo (parcial).
- El juez trata de fundamentar y justificar con leyes; el abogado trata de demostrar con pruebas.
- El juez utiliza argumentos veraces y justificables; el abogado utiliza argumentos falaces y no demostrables.
- El juez utiliza argumentos formales; el abogado utiliza argumentos retóricos.
- Además como el rol de los abogados es el de asesoría y defensa de una posición interesada que reclama la satisfacción de una pretensión jurídica; y por lo tanto, los abogados acomodan la versión presentada por su cliente, de tal forma que resulte amparada por el sistema legal a efecto de lograr dicha declaración por parte del juez al momento de sentenciar.
- Mientras que la argumentación del juez requiere una dosis más fuerte de imparcialidad, objetividad y discreción, el razonamiento de los abogados es interesado, parcial y revela sólo los hechos y aspectos normativos favorables a la pretensión que defiende.
- Los jueces argumentan a favor de una cierta tesis porque consideran que de acuerdo con el derecho, es lo correcto, mientras que los abogados porque eso favorece los intereses de su cliente y porque pretenden que sus Argumentación Jurídica argumentos sean recogidos y aceptados por los jueces.

FUNCIONES DE LA ARGUMENTACIÓN DEL ABOGADO.

- Una función de la argumentación forense consiste en hacer que el tribunal o el jurado admitan la tesis que el abogado se ha encargado de defender. Para llegar a conseguirlo adaptará su argumentación al auditorio del que depende la solución del proceso, que es el auditorio que le ha sido, por tanto impuesto.
- La argumentación del abogado tiene como finalidad persuadir a sus clientes que su estrategia del juicio es la más adecuada y pertinente para lograr el éxito del juicio.
- El abogado cuando argumenta debe tratar de convencer al juez de que sus argumentos sirven de apoyo a los intereses de sus clientes, de tal suerte que si son persuasivos el juez los hará suyos y los plasmará en los considerandos de su sentencia.
- La argumentación forense tiene como finalidad elaborar y estructurar adecuadamente los argumentos que se contienen en los escritos de alegatos, agravios, conceptos de violación, además de su estructura en forma oral.

FUNCIONES DE LA ARGUMENTACIÓN DEL ABOGADO.

- La argumentación ofrece al abogado las técnicas para incrementar su capacidad persuasiva en el proceso de negociación de un conflicto que puede involucrar intereses de tipo familiar, mercantil, de daños.
- Como la finalidad de la argumentación forense es lograr convencer al juez o tribunal de la pertinencia de la tesis que sostiene el abogado, deberá tomar en cuenta:
 - El objetivo que persigue y la estrategia argumentativa que utilizará para lograrlo.
 - Identificar con toda objetividad los hechos y el valor jurídico que tienen.
 - Diseñar adecuadamente el discurso con orden, coherencia y cohesión para lograr convencer al juez.
 - Utilizar técnicas argumentativas suasorias para presentarlas en sus alegatos de apertura y de clausura.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

La demanda y la contestación

La demanda es la primera oportunidad del abogado para argumentar y desde el inicio se debe plantear una estrategia a seguir y por ello es importante tomar en cuenta: el tipo de juicio, civil o penal, el tipo de tribunal civil, penal, laboral, familiar, porque en cada caso se regirá por distintos principios procesales, el contenido de Argumentación Jurídica la litis, si son cuestiones de hecho o de derecho, las pruebas con las que se cuentan: favorables, desfavorables, equilibradas; el derecho que apoya nuestra posición o es adverso a ella, todo esto es importante para saber cómo debemos argumentar a fin de obtener una solución favorable.

La contestación de la demanda es una oportunidad para plantear estrategias argumentativas que permiten refutar los cargos y los argumentos de la parte contraria, en la que se pueden seguir las siguientes líneas de defensa:

- Negar los cargos confutando las pruebas o la coherencia lógica de la hipótesis acusatoria.
- Exposición de contra hipótesis que debiliten la hipótesis de la parte contraria.
- Exposición desagregada de las pruebas para restarles valor probatorio a las pruebas de la parte contraria.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

A) Los alegatos

Definición:

Es importante distinguir entre alegar, alegato, alegación y algunas clases de alegatos. Para COUTURE, Alegación, es la invocación o manifestación de hechos o de argumentos de derecho que una parte hace en el proceso, como razón o fundamento de su pretensión. También para este autor es la acción y efecto de exponer los argumentos, motivos o razones a favor de la tesis que se sostiene al juicio. Los alegatos son los argumentos expresados por las partes a través de sus abogados con los que tratan de convencer al juez que con las pruebas ofrecidas y desahogadas acordes con las disposiciones normativas se demostrarán sus pretensiones.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

A) Los alegatos

Clases

- a) Alegatos de apertura, ahora con los juicios orales, los abogados al inicio de la etapa de debate del proceso, deberá presentar su teoría del caso ante el tribunal, por lo que en este momento el abogado podrá:
- Presentar los hechos con claridad y su relación con el derecho; y no hacer conclusiones.
 - Comprometerse a demostrar su teoría del caso con las pruebas que cuenta.
 - Reservarse las opiniones personales.
 - Presentar las pruebas objetivamente.
 - Anticipar las propias debilidades y explicarlas razonablemente.
 - Identificar a los principales involucrados en el caso.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

A) Los alegatos

Clases

- b) Alegatos finales o de clausura, es una argumentación acerca de lo que probamos con la prueba y una relación entre los hechos y las teorías jurídicas aplicables de tal suerte que el alegato le sirva al juez como un borrador de la sentencia.
- c) Alegato de bien probado, escrito de conclusión que el actor y el demandado presentan luego de producida la prueba de lo principal, o de tachas en su caso, en el cual exponen las razones de hecho y de derecho que abonan sus recíprocas pretensiones.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

A) Los alegatos

Fines de los alegatos:

Los alegatos persiguen como objetivos o fines:

- **Comunicación**, el abogado trata de comunicarle al juez por medio de los alegatos que con las pruebas ofrecidas y desahogadas se confirma la pretensión de su cliente.
- **Demostración**, por medio de los alegatos el abogado transmite el mensaje de una serie de ideas demostrativas de la certeza de las afirmaciones sobre los hechos o de la interpretación del derecho, y para ello requiere de conocimiento de ciertos elementos como la argumentación, la interpretación y la lógica que permiten demostrar las pretensiones.
- **Persuasión**, a través de la cual se pretende obtener cambios de actitudes y conductas como un modo de ver la realidad y un modelo teórico persuasor debe ser coherente, pertinente y eficaz para convencer a los jueces y tribunales de las pretensiones de las partes.

La función de los alegatos consiste en otorgar a las partes la oportunidad para expresar sus argumentos sobre el valor de las pruebas practicadas para demostrar que los hechos afirmados en sus escritos iniciales han quedado probados, y que, en cambio, las pruebas de la parte contraria no comprobaron los hechos afirmados por dicha parte; pero, además, para manifestar los argumentos jurídicos que demuestren la aplicabilidad de las normas jurídicas invocadas como fundamento de su respectiva acción o su excepción:

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

A) Los alegatos

Partes de un alegato

a) El inicio

El alegato debe iniciar con señalar la pretensión o tesis o hipótesis que el abogado pretende demostrar con las pruebas ofrecidas y desahogadas.

b) La exposición de los argumentos

El abogado y la expresión de sus alegatos debe cuidar el orden de sus argumentos de tal suerte que los argumentos más sólidos se expondrán unos al principio y otros al final intercalando los más débiles, esto es por que si se exponen al inicio los débiles no se captará la atención del juez, si se exponen al final serán lo último que recuerden por lo tanto hay que tratar que el juez retenga Argumentación Jurídica al final argumentos sólidos.

c) La prueba de los argumentos

No basta que el abogado exponga sus argumentos, si no que además debe probarlos apoyándose con las pruebas que favorezcan a sus pretensiones, de tal manera que podrá enunciar un argumento por cada prueba que le beneficie, y como consecuencia de cada argumento que refute de la parte contraria también deberá apoyarlo con la prueba correspondiente.

d) La conclusión

Los alegatos deben terminar con un buen cierre de las argumentaciones del abogado para lograr que se lleve una buena impresión del ejercicio argumentativo, por lo que en esta parte podemos todavía no repetir, si no resumir el argumento más sólido que nos beneficie.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

A) Los alegatos

Refutación de los alegatos

De acuerdo con el sistema penal acusatorio o adversarial la refutación de los alegatos es la oportunidad que tienen los abogados para contradecir los argumentos del adversario, la cual puede consistir:

- Negando la narración de los hechos en su totalidad (el demandado afirma que no se ha producido el hecho que afirma el actor, el imputado que no cometió el hecho).
- Aceptando con carácter general la verdad del enunciado fáctico, pero indicando que se produjo en condiciones diferentes a las sostenidas por el demandante o denunciante (que existía el contrato pero que establecía otra cosa, que se produjo la muerte pero de diferente manera).
- Estableciendo un enunciado fáctico acerca del hecho X, hecho que es incompatible con la verdad del enunciado fáctico que afirma la existencia de Y. En este sentido puede suceder que, en base a alguna razón de orden general, física o jurídica, la existencia de X excluya la existencia de Y y viceversa.
- Alegando un hecho extintivo, modificativo o impeditivo de los efectos que derivan del hecho constitutivo, en este caso la hipótesis sostenida por el actor no se niega ni se contesta por el demandado, quien se defiende alegando un hecho diferente Y no incompatible con X pero que incide sobre las consecuencias jurídicas (prescripción de la deuda, compensación, etc).

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

B) Las conclusiones

Definición

Es la etapa del proceso en que las partes presentan el resumen de sus pretensiones y/o argumentos con miras a influir al sentenciador.

La conclusiones que formula el ministerio público contienen una breve exposición sucinta y metódica de los hechos conducentes, realizando proposiciones concretas de los hechos punibles que se atribuyan al acusado, citando los elementos de prueba relativos a la comprobación del delito y los conducentes a establecer la responsabilidad penal, solicitando la aplicación de las sanciones correspondiente, incluyendo la reparación del daño con cita de leyes, ejecutorias o doctrinas aplicables; pero en cada uno de estos planteamientos se deberá respaldar con los argumentos y las razones correspondientes, pues de lo contrario sería una simple petición sin sustento.

Por su parte el abogado de la defensa también formula sus conclusiones no acusatorias a fin de demostrar y convencer al juez que con las pruebas desahogadas se demostró la inocencia de su cliente, o bien que la participación en el delito de su cliente no es la indicada por el ministerio público en virtud de que opera en su favor una excluyente de responsabilidad.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

B) Las conclusiones

Objetivos de las conclusiones

- I) Transmitir, al juez los argumentos principales de la defensa y del Ministerio Público.
- II) Informar, sobre los hechos controvertidos y los que no lo son.
- III) Persuadir al juez de que sus argumentos de hecho y de derecho son más sólidos que los del contrario.
- IV) Asegurarnos ante los clientes de nuestra actuación a fin de justificar la calidad del trabajo desarrollado.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

B) Las conclusiones

Partes de las conclusiones

- Introducción

En la introducción es importante utilizar captadores de atención de los jueces que tienen como finalidad romper conductas y deshacer la cadena de pensamientos de bloqueo que a menudo invaden el juicio, y se pueden emplear los siguientes:

- I) Cita, de un autor que apoye nuestra tesis o una sentencia o jurisprudencia.
- II) Afirmación sorprendente, que aunque no tenga nada que ver con el tema posteriormente se establece el nexo con el caso.
- III) Pregunta de implicación, que los mueva a la reflexión y cuya única respuesta moral pueda ser la que nosotros pretendemos.
- IV) Término de exposición, adelantando la conclusión con la que terminaremos para ayudar al juez en su proceso de recuerdo.
- V) Accidente o relato de alguna situación que tenga relación con el caso.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

B) Las conclusiones

Partes de las conclusiones

- Exposición de los hechos
Es un breve resumen de los hechos relevantes que se consideran controvertidos y sobre los que versará la prueba.
- Desarrollo de argumentos
Por cada argumento que se mencione se debe ofrecer una prueba, es decir, cada argumento de hecho debe basarse necesariamente en una prueba o conjunto de pruebas.
- Conclusión
Se deben resumir o sintetizar los argumentos más importantes desarrollados a lo largo de las conclusiones e incluir una frase que mueva al juez a sentenciar a nuestro favor.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

B) Las conclusiones

Instrumentos de persuasión en las conclusiones

Estos instrumentos nos ayudan a potenciar la persuasión y exponerlo con mayor convicción.

a) La exposición de afuera hacia adentro

En lugar de utilizar opiniones y valoraciones subjetivas, mejor recoger las pruebas que se hayan practicado fuera de nosotros, en el proceso, ajenas totalmente a valoraciones subjetivas y utilizarlas como premisas para los argumentos que conforman el núcleo o centro de las conclusiones o alegatos finales.

b) Inoculación para los argumentos contrarios

Es una forma de prevenir el contagio de los argumentos del abogado contrario, mediante la cual se adelantan las posibles objeciones de la contraparte y restando el efecto sorpresa al dejarlo sin argumentos, pero cuidando de no incluir argumentos que a lo mejor la otra parte no pensaba enunciar y al hacerlo se le dan ideas.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los alegatos y conclusiones

B) Las conclusiones

c) Las metáforas

Las metáforas sirven para facilitar la comprensión inmediata de complejos, traduciéndolos en imágenes, de tal suerte que al utilizarlas se incrementará persuasión porque facilitará un entendimiento rápido y la imagen visual ayudará a memorizar mejor al juez.

d) Las imágenes y los ejemplos

Las imágenes y los ejemplos son excelentes instrumentos de persuasión que permiten que el juez conserve en su memoria por el poder de asociación de ideas que representa su utilización, y así dependerá de la capacidad del abogado para provocar en sus oyentes una imagen vivida y clara de lo acontecido para que posteriormente sea recordada por el juez al momento de dictar la sentencia; también por medio de los ejemplos se hacen más fácil la comprensión de los hechos al momento de la narración.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los agravios

Para COUTURE agravio es el perjuicio o gravamen, material o moral, que una resolución judicial causa a un litigante.

Para Fix ZAMUDIO es la afectación de los derechos e intereses jurídicos de una persona, en especial a través de una resolución judicial, y por extensión, también cada uno de los motivos de impugnación expresados en el recurso de apelación contra una resolución de primera instancia; y agrega que la expresión de agravios es considerada como los argumentos que hace valer el recurrente contra la resolución impugnada en apelación.

Por lo tanto son una oportunidad para argumentar y refutar el contenido de la sentencia o resolución, ya sea porque afecta a los intereses de los clientes, o porque la norma en que se fundamenta no es aplicable, se dejó de aplicar o se realizó una incorrecta interpretación de la misma.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

Los conceptos de violación

Para Eduardo PALLARES el concepto de violación consiste en expresar con mayor claridad posible, el acto violatorio de garantías, la ley violada en dicho acto, o la que se dejó de aplicar, las razones y argumentos que demuestren lo anterior.

De la anterior definición se desprende que en la demanda de amparo la expresión de los conceptos de violación es una excelente oportunidad para argumentar a fin de demostrar que la autoridad responsable viola en perjuicio del quejoso una garantía individual o derecho fundamental; o también se expresan conceptos de violación en algunas otras materias por ejemplo, en materia mercantil a propósito de la acción de oposición en contra de la deliberación de una asamblea de la sociedad anónima los socios en la demanda deberán expresar los conceptos de violación que les causan. (Artículo 201, Fracción III, Ley General de Sociedades Mercantiles).

Conclusiones

FUNCIONES DE LA ARGUMENTACIÓN DEL ABOGADO

La argumentación forense tiene como finalidad elaborar y estructurar adecuadamente los argumentos que se contienen en los escritos de alegatos, agravios, conceptos de violación, además de su estructura en forma oral.

La argumentación ofrece al abogado las técnicas para incrementar su capacidad persuasiva en el proceso de negociación de un conflicto que puede involucrar intereses de tipo familiar, mercantil, de daños.



Atienza, M. (2013). Curso de argumentación jurídica. Editorial Trotta.

<https://cutt.ly/mWVfmHd>.

Bibliografía

Alexy, R. (1989). Teoría de la argumentación jurídica, traducción de Manuel Atienza e Isabel Espejo, CEC.

Alexy, R. (1998). Sobre las relaciones necesarias entre el derecho y la moral. Derecho y moral, ensayos sobre un debate contemporáneo. Barcelona.

Alexy, R. (2003). Los derechos fundamentales en el Estado Constitucional democrático, traducción de Alfonso García Figueroa. Neoconstitucionalismo(s). Edición de Miguel Carboneli. Trotta, p. 35.

Alexy, R. (2003). Tres escritos sobre los derechos fundamentales y la teoría de los principios. Universidad Externado de Colombia.

Alexy, R. (2010). Teoría de la Argumentación Jurídica: la teoría del discurso racional como teoría de la fundamentación jurídica. Palestra.

Atienza, M. (2003). Argumentación jurídica y Estado Constitucional. Anales de Jurisprudencia", N° 261. UNAM.

Atienza, M. (2016). Las razones del derecho: Teorías de la argumentación jurídica. (2.^a ed.). Palestra.



Complementaria



