

## **EL PAPEL DE LA ARGUMENTACIÓN EN LOS JUICIOS ORALES**

- **ORALIDAD Y ARGUMENTACIÓN.**
- **IMPORTANCIA DE LA RETÓRICA EN LOS JUICIOS ORALES.**

## ORALIDAD Y ARGUMENTACIÓN.

La oralidad, por oposición a la escritura, dicese del método procesal en el cual la palabra hablada constituye el modo de expresión.

Por oralidad del procedimiento se entiende el principio según el cual la decisión judicial mediante la que se resuelve afirmativa o negativamente acerca de la pretensión punitiva, debe estar basada fundamentalmente en el material probatorio proferido oralmente en el debate.

De acuerdo con este principio de oralidad las peticiones de los abogados, los alegatos, las pruebas, el debate en juicio y los recursos requieren de la palabra hablada y por lo tanto es indispensable que los abogados sepan expresarse adecuadamente para que el juez o tribunal comprenda el mensaje y se convenza de sus peticiones.

En el sistema penal acusatorio que se rige por los principios de oralidad y contradicción de acuerdo a la reforma constitucional las partes tienen la oportunidad para contradecir oralmente los hechos, las pruebas, los alegatos y el derecho expresado por el contrario y por lo tanto es indispensable una adecuada y eficaz argumentación.

La esencia en la oralidad es el discurso argumentativo jurídico que integra un discurso ontológico "qué es éso", el epistemológico "qué sabemos de éso" y el metodológico "cómo decir mejor éso" para lograr la aceptación de la pretensión.

## IMPORTANCIA DE LA RETÓRICA EN LOS JUICIOS ORALES.

A continuación demostraremos la aplicación de la retórica en el momento en que el abogado o el fiscal presentan sus conclusiones o alegatos ante el juez en este tipo de juicios, de acuerdo a que oralidad es un principio del sistema penal acusatorio que se encuentra contemplado en la Constitución y en donde el abogado debe exponer sus alegatos en forma oral, y ante lo cual se formulan las siguientes interrogantes: ¿Cuál es el contenido de los alegatos? ¿Cuál es la estructura de los alegatos o conclusiones? ¿De qué elementos se componen y cómo pueden ser más persuasivos? Estamos convencidos que la retórica clásica nos puede responder estas preguntas e indicar la manera en que podría distribuirse el contenido del discurso, como en seguida veremos.

*A) Modelos de argumentación oral.*

### 1) Modelo retórico

- El exordio

El alegato de apertura o de clausura en un juicio oral, tiene por objeto llamar la atención y preparar el ánimo de los oyentes e indicar cual es el contenido del discurso, y si la causa así lo requiere, puede iniciar con un exordio, el cual contendrá:

- Introducir brevemente la teoría del caso.
- Fijar o establecer la hipótesis acusatoria o de la defensa que se pretende demostrar en la argumentación, si es el alegato de apertura, porque si es el de clausura entonces el abogado deberá referirse a las pruebas desahogadas con las que demostró su teoría del caso.
- La hipótesis de la parte contraria para restarle el efecto sorpresa cuando sea enunciada por la contraparte.
- Mencionar en orden los cargos de la acusación.
- Manejar buen nivel de comunicación.
- Para atraer la atención se pueden utilizar figuras retóricas como anécdotas, citas, máximas, parábolas.

- La narración

En esta parte el abogado deberá dar a conocer al juez los hechos relevantes e importantes del caso, pero sobre todo aquellos acontecimientos, personas o cosas que después en la demostración le sirvan de apoyo para probar su hipótesis, y en ella se incluye:

- Narrar y describir los hechos adecuándolos a las premisas fácticas y jurídicas.
- Mencionar los hechos relevantes que puedan demostrarse posteriormente con las pruebas.
- Narrar los hechos de manera cronológica como ocurrieron.
- Mencionar las circunstancias de modo, tiempo y lugar, los medios y el fin.
- La narración consta de las siguientes partes: I) iniciación o planteamiento que son los antecedentes de la acción para ubicarnos en un lugar y tiempo determinado, II) nudo o complicación que es la parte notable de la narración en donde se va a referir al hecho motivo de la acusación y III) desenlace que viene hacer la solución final o el resultado de las acciones esto es las consecuencias del hecho.

- La demostración

Es la parte más importante del alegato de clausura, porque en ella se demuestra la hipótesis y teoría del caso con pruebas y argumentos y se refuta la de la contraria, y es aquí donde la retórica muestra su utilidad para convencer al juez de nuestra postura, para lo cual el abogado podrá:

- Enunciar y reafirmar la teoría del caso de manera persuasiva.

- Mencionar las pruebas en que se basa y demuestran la hipótesis.
- Enunciar los argumentos ya sean lógicos como los razonamientos deductivos, inductivos o abductivos, ya sean informales utilizando el modelo argumentativo de TOULMIN.
- Utilizar tanto premisas fácticas como jurídicas para reforzar los argumentos.
- Objetar las pruebas de la parte contraria y se refutan sus argumentos, o se anticipan para restarles impacto.

- El epílogo o peroración

Es el momento final del discurso en el que se resumen las partes más importantes de las conclusiones para que sean retenidas en la memoria del juez, no se trata de repetir los argumentos solo los más fuertes y contundentes, en esta parte se menciona:

- Sólo los argumentos más importantes y contundentes que puedan resistir las críticas y objeciones.
- Utilizar la amplificación pero sin exagerar.
- Evitar utilizar las falacias *ad misericordiam* y *ad populum* pues sería un mal uso de la retórica.
- Utilizar preguntas retóricas, por ejemplo: ¿que no establece la ley, que actuar en legítima defensa es una causa excluyente de responsabilidad?
- Un buen alegato de clausura es un proyecto de sentencia para el juez.
- No usar la agresión verbal como arma de persuasión, ya que para lograr los resultados que perseguimos no es necesario que nos empeñemos en ofender al abogado y a los jueces.

Tampoco utilizar el terrorismo verbal, los abusos de lenguaje, el sarcasmo encarnizado, no conducen a nada bueno. Más bien disponen en contra de quien recurre a tales recursos. Vistos con objetividad, parecen recursos retóricos dirigidos a ocultar el hecho de que no se cuenta con buenos argumentos, el que sabe usar bien los que tiene, puede permitirse ser cortés y comprensivo.

## 2) Modelo de acción comunicativa

El modelo de acción comunicativa más que ofrecer un método sobre como estructurar un discurso o los alegatos de un juicio, es una acción tendiente a eficientar la comunicación entre las partes en un juicio que tenga como característica la oralidad, pues busca más que persuadir como en el modelo retórico que los sujetos se comuniquen adecuadamente y logren un mayor entendimiento; enseguida veamos algunas ventajas que al parecer sobre el modelo retórico tiene y algunas críticas que se le hacen al debate retórico, críticas que no compartimos pero que las mencionamos para que sea el abogado el que elija el modelo que le parezca más adecuado para presentar su discurso.

En el nuevo procedimiento penal de acuerdo al sistema acusatorio el principio

de intermediación garantiza una sentencia justa e imparcial, pues una vez que los miembros del tribunal han percibido y entendido la acusación y defensa oral, mediante la interacción oral contradictoria de la producción de la prueba, y escuchando la conclusión oral de las partes reafirmando los puntos más sobresalientes y esenciales que componen el hecho ilícito, inmediatamente entran a deliberar, por cuanto esta continuidad hace que el juzgador esté al tanto de los elementos de prueba producidos, aspecto que facilita y garantiza que se pronuncie una sentencia equánime y equilibrada.

La oralidad se ejerce también por medio de la acción estratégica encaminada al éxito personal de las partes, coordina intereses y genera debate; pero su objetivo no es sólo la búsqueda de la verdad procesal, sino fundamentalmente convencer, aunque no sea válidamente: son acciones declarativas, y no demostrativas. La base material que sustenta el debate es la interacción estratégica, y la diferencia que existe entre interacción comunicativa y debate es la que a continuación se detalla.

- Diferencias entre el debate retórico y la acción comunicativa

El debate se encuentra integrado por interacciones estratégicas encaminadas al éxito personal de las partes procesales, cuyo afán es convencer, influir, persuadir mediante proposiciones que favorezcan el interés de una de las partes, con lo que olvidan demostrar la base material que sustenta y demuestra la verdad procesal. El debate en definitiva busca o persigue la subordinación de una de las partes a la otra, a lo cual se añade el apoyo de la autoridad jurisdiccional, que se traduce en la pronunciación de la sentencia, de suerte que el objeto del debate se convierte en materia de disquisiciones contradictorias inútiles, cuando en realidad de lo que se trata es de demostrar con elementos fácticos la verdad del hecho ilícito objeto del juicio penal. Por lo contrario la acción comunicativa implica intercambio de proposiciones de las partes encaminadas a demostrar, mediante una interacción oral contradictoria, los elementos que intervinieron directa o indirectamente en la comisión del hecho ilícito. La interacción oral contradictoria reemplaza al debate como la nueva perspectiva comunicativa dentro de la substanciación del juicio penal.

La diferencia entre debate e interacción comunicativa define también el ejercicio de acciones estratégicas e instrumentales propias del debate, mientras que las acciones comunicativas caracterizan el entendimiento interactivo o interacción comunicativa; para un mejor entendimiento veremos a continuación cuáles son las diferencias que existen entre debate e interacción comunicativa.

- El debate retórico por lo general es más dinámico y ameno, porque es más elemental y emotivo; mientras que las acciones comunicativas son más reflexivas, profundas e intelectuales.
- En el debate tiene que haber un ganador y un perdedor, en tanto que en la

acción comunicativa hay entendimiento y cooperación de los sujetos.

- En el debate los puntos de vista opuestos influyen entre sí hasta que uno de ellos sucumbe en provecho del otro; en la interacción comunicativa existen proposiciones diferentes, cada una con objetivos claros e hipótesis por confirmar.
  - El debate conlleva intereses y articula concertaciones eventuales hasta lograr sentencias parciales; la interacción comunicativa genera propósitos encaminados al entendimiento cooperativo hasta lograr acuerdos o sentencias imparciales.
  - El debate es frío y calculador, pertenece a las relaciones instrumentales sistémicas, hasta el punto de olvidarse del género humano; la interacción comunicativa es sensible, desinteresada y humana.
  - El debate devuelve una solución no concordante con las expectativas de los contendientes y no satisface el interés común; mientras que la interacción devuelve una solución concordante con las pruebas a las partes.
  - El arte de la retórica jurídica en el debate es argumentar convincentemente aunque ello carezca de validez; la acción comunicativa es demostrar fehacientemente lo que se afirma.
  - En el debate lo que prima es el monólogo a menudo brillante pero impositivo; en la acción comunicativa predomina el entendimiento creativo.
  - El debate es declarativo; la acción comunicativa es demostrativa.
  - El debate tiene características de complementación de intereses; en tanto que la acción comunicativa es cooperadora en la solución del conflicto penal.
  - El debate persigue el éxito particular; la acción comunicativa tiene como meta el esclarecimiento de la verdad procesal.
- Desventajas de la oralidad estratégica o retórica.

Las acciones orales de los sujetos procesales conllevan propósitos encaminados a trabajar interacciones comunicativas o estratégicas. Así, la acción oral comunicativa se encuentra orientada a lograr entendimiento, mientras que la acción oral estratégica se halla motivada por el éxito personal y egoísta.

En algunos países las partes del proceso dentro del juicio oral, al practicar acciones estratégicas, no se encuentran dispuestas a ceder en sus pretensiones, no rigen sus actos de acuerdo con los elementos de convicción, se sirven de las evidencias tácticas a su conveniencia, constantemente manipulan la información, prácticas que traban las interacciones de los sujetos procesales, perjudicando la administración de justicia, porque esta actividad estratégica deteriora su imagen ante las expectativas de una sociedad civil ávida de sentir la existencia de un órgano jurisdiccional dispuesto a brindar seguridad y pacificar los conflictos penales generados en la sociedad.

El defensor tiene la oportunidad de plantear de manera clara, directa y concreta los propósitos de la defensa. Cuando ésta es oral se hallará en perfecta coordinación con los objetivos a los que quiere llegar, las hipótesis que quiere demostrar, todo lo cual tiene como base material de sustentación un plan estratégico, esquemas o dibujos de ejecución, lista de preguntas a testigos y peritos de cargo y descargo. La defensa técnica delinea las bases de la defensa y muestra las perspectivas de sus actuaciones posteriores.

La oralidad es el elemento que sirve de coordinador entre la acción comunicativa y cada uno de los actos que componen la estructura del juicio oral; asimismo la oralidad desempeña la función de conducción y expresión de los propósitos de cada parte procesal, que mediante la interacción comunicativa oral, facilita la búsqueda de la verdad procesal, en la que la sentencia es el gran acuerdo logrado por la intercomunicación de los sujetos procesales.

- Ventajas de la acción comunicativa.

La práctica de las interacciones comunicativas en la expresión de las conclusiones dentro del juicio penal sirve para reafirmar los puntos más relevantes de la prueba producida, de modo que las conclusiones reavivan los elementos de convicción con el único fin de que la solución del conflicto penal logre una sentencia coherente, firme, libre de ambigüedades y condigna al imputado, gracias a lo cual da un mensaje a la sociedad civil de haberse sustanciado un proceso legal y un juicio previo justo que exalta la transparencia mediante la oralidad comunicativa de los sujetos procesales.

La oralidad desempeña dos papeles fundamentales en la acción comunicativa: 1) sirve de conductora y expresa proposiciones de los sujetos procesales, y 2) desarrolla la actividad de coordinación entre las partes procesales; por consiguiente la acción comunicativa es la base material que sustenta la función de la oralidad. Por esta razón es necesario que dentro del proceso penal y principalmente en el juicio se practique una oralidad con sustento comunicativo.

La interacción comunicativa mediante la oralidad transforma la estructura del juicio penal no en una pugna o debate estéril, sino que desempeña una función de entendimiento cooperativo entre los sujetos procesales, con el único fin de lograr la verdad procesal, que se retraduce en un acuerdo llamado sentencia. Esta última es la mejor expresión de la acción comunicativa tanto para los sujetos procesales como para la sociedad civil.

### 3) Modelo de GROOTENDORST

Los autores holandeses Frans Van EEMEREN y Rob GROOTENDORST, al referirse a la argumentación oral proponen un formato que cuenta de las siguientes partes:

- a) Introducir el tema (o problema) que se va a discutir, esta parte vendría a ser como el exordio de la retórica.
- b) Explicar por qué es importante el tema, para captar la atención de los jueces y del público.
- c) Fijar la posición que se va a defender, aquí podría enunciarse la teoría del caso que se va a sostener o las hipótesis que se pretenden demostrar.
- d) Debatir las otras posturas, esto es refutar las hipótesis de la parte contraria o las pruebas y el derecho en que se apoyan.
- e) Presentar los argumentos a favor de la postura propia que se sostienen para ello se deberán enunciar en orden e intercalar los argumentos débiles a la mitad del discurso.
- f) Tratar los contra argumentos o las posibles objeciones que se pudieran hacer a nuestros argumentos o nuestra teoría del caso.
- g) Sintetizar el caso con los puntos más importantes a fin de que los jueces los recuerden con mayor facilidad.
- h) Finalizar con una conclusión que conlleve a inclinar el ánimo del juez a nuestro favor.

Como puede verse esto es un modelo que nos puede servir de guía al momento de elaborar el discurso o los alegatos de clausura, pero es importante que el abogado nunca prepare los alegatos por escrito para luego proceder a su lectura en la audiencia pues le resta toda espontaneidad y virtudes que tiene el discurso oral; una cualidad muy importante que debe desarrollar el abogado en estos juicios es la facultad de improvisación, lo cual no significa que improvisado sea apresurado y falto de calidad, si no que es la capacidad que tiene el abogado para que al momento que le concedan el uso de la palabra para expresar sus alegatos los formule mentalmente de acuerdo a un esquema que previamente tenga ya elaborado pero con los datos y las características que en ese momento adecue al caso que defiende.