TEMAS

Letrado, tiene la palabra

Pautas para la redacción de escritos y exposiciones orales

Elena Regúlez Morales
Bárbara Pastor Artigues

LA LEY

Wolters Kluwer

TEMAS

LA LEY

Letrado, tiene la palabra

Pautas para la redacción de escritos y exposiciones orales

Elena Regúlez Morales
Bárbara Pastor Artigues

Wolters Kluwer

Consulte en la web de Wolters Kluwer (http://digital.wke.es) posibles actualizaciones, gratuitas, de esta obra, posteriores a su publicación.
© **Elena Regúlez Morales y Bárbara Pastor Artigues**, 2017
© **Wolters Kluwer España, S.A.**

Wolters Kluwer
C/ Collado Mediano, 9
28231 Las Rozas (Madrid)
Tel: 902 250 500 – Fax: 902 250 502
e-mail: clientes@wolterskluwer.com
http://www.wolterskluwer.es

Primera edición: febrero 2017
Depósito legal: M-2286-2017
I.S.B.N.: 978-84-9020-581-5 (papel)
I.S.B.N.: 978-84-9020-582-2 (digital)

© **WOLTERS KLUWER ESPAÑA, S.A.** Todos los derechos reservados. A los efectos del art. 32 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual, Wolters Kluwer España, S.A., se opone expresamente a cualquier utilización del contenido de esta publicación sin su expresa autorización, lo cual incluye especialmente cualquier reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación, transmisión, envío, reutilización, publicación, tratamiento o cualquier otra utilización total o parcial en cualquier modo, medio o formato de esta publicación.
Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la Ley. Diríjase a **CEDRO** (Centro Español de Derechos Reprográficos, **www.cedro.org**) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.
El editor y los autores no aceptarán responsabilidades por las posibles consecuencias ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.
Nota de la Editorial: El texto de las resoluciones judiciales contenido en las publicaciones y productos de **Wolters Kluwer España, S.A.**, es suministrado por el Centro de Documentación Judicial del Consejo General del Poder Judicial (Cendoj), excepto aquellas que puntualmente nos han sido proporcionadas por parte de los gabinetes de comunicación de los órganos judiciales colegiados. El Cendoj es el único organismo legalmente facultado para la recopilación de dichas resoluciones. El tratamiento de los datos de carácter personal contenidos en dichas resoluciones es realizado directamente por el citado organismo, desde julio de 2003, con sus propios criterios en cumplimiento de la normativa vigente sobre el particular, siendo por tanto de su exclusiva responsabilidad cualquier error o incidencia en esta materia.

Diseño, Preimpresión e Impresión: Wolters Kluwer España, S.A.

Printed in Spain

Redactar un texto es algo similar a organizar un viaje. Saber adónde voy es fundamental. Una vez elegido el lugar, decido por dónde, cómo, cuándo viajaré para llegar a ese lugar en las mejores condiciones.

¿Alguien se imagina yendo de viaje sin saber adónde va? Redactar un texto es una acción muy similar. Con una diferencia importante: en el viaje sin rumbo, quien se pierde es uno mismo. En un texto sin orden, quienes se pierden son otros.

Los Abogados escribimos no para rellenar un papel, sino para ser leídos por otras personas. Puede que el cliente no entienda un escrito jurídico por razones obvias, pero el Juez difícilmente encontrará justificación para un texto escrito sin orden, sin estructura y sin claridad.

Un escrito jurídico es un diálogo. Tu narración de los hechos, tu exposición de argumentos le llegará al Juez en el orden de importancia que tú le hayas dado como autor del relato. Toda la información que describas constará de algún modo en la sentencia final. Una sentencia es polifónica; en ella aparecen declaraciones, descripciones, narraciones de todo tipo y procedentes de personas muy diversas, y por supuesto contrargumentos.

Antes de dar por definitivo tu escrito, ponte en el lugar de quien vaya a leerlo. Haz de escritor y de lector al mismo tiempo. Quien lea tu escrito, nada sabe de la realidad que describes en el papel[(3)]. No presupongas que los demás adivinarán tu pensamiento. El Juez, sin duda, agradecerá que le ayudes a entender lo que quieres decir.

Explica bien la situación, ordena todos los detalles que sean importantes para dar peso a tus argumentos. Te has metido en la piel de tu cliente, por eso sabes bien de lo que hablas. Al escribir, consigue que también el Juez se meta en la piel de tu cliente y visualice los hechos. Sé claro en el fondo del asunto, y preciso en la forma y orden del relato.

Con el lenguaje jurídico pasa algo similar a lo que sucede con una herida infectada. Tiene muy mala pinta. Que un texto jurídico resulta pesado de digerir, es un hecho cierto. El lenguaje jurídico no es literatura de ficción; describe la realidad con toda su crudeza. Cualquier pequeño detalle puede

(3) Llegará el día en que escribamos sobre una superficie que no sea el papel. No por ello dejaremos de llamar papel a ese soporte, aunque sea electrónico o de cualquier otro tipo. De hecho, llamamos papel a un material que en realidad significa hoja de *papiro*. Y llamamos libro a algo que en el fondo significa «corteza» en su raíz etimológica. Tampoco importa que un libro tenga formato *ebook*; lo seguiremos llamando libro, aunque en su elaboración no intervenga corteza alguna.

modificar el sentido de una frase. Por eso resulta a veces tan repetitivo. Pero un uso correcto del lenguaje puede ser nuestro mejor aliado.

Escribir bien es obligación de todo Abogado. Nada justifica que leer escritos jurídicos resulte una tortura. Conocer bien el lenguaje nos permite diseñar una estrategia argumentativa clara y brillante. El lenguaje nos permite jugar con las palabras. Desconocer este hecho tiene una consecuencia, que es la nefasta costumbre de corta y pega. Esto genera textos de una complejidad insoportable. El lenguaje se ha inventado para que nos entendamos. Y el lenguaje jurídico, no es una excepción a este invento.

Ahora que está tan de moda la sigla CEO para directivos de empresa, podemos servirnos de esta misma sigla para establecer tres requisitos que debe reunir un escrito jurídico:

— **C** Claridad
— **E** Estructura
— **O** Orden

Sin estos requisitos, una buena argumentación puede irse al traste ¿De qué sirve argumentar si no se entienden los argumentos?

Claridad y precisión, no podemos renunciar a ninguna de las dos; ambas llevan hacia lo mismo: la comprensión de un texto. Los textos han de ir al grano. No por escribir más se escribe mejor. Los escritos, recursos, informes largos y farragosos disgustan al Juez y le hacen perder tiempo. Lo mismo reza para el interrogatorio: las preguntas han de ser directas, sin rodeos. No pretendamos dar lecciones magistrales con giros lingüísticos que aburren enormemente. Lo mejor es, a veces, enemigo de lo bueno. No trabajemos al peso.

¿Por qué nos gusta escuchar a una determinada persona, y sin embargo nos aburre escuchar a otra aun siendo igual la historia que cuentan? ¿Qué tiene de especial una persona, o una historia, o un relato para que despierte nuestro interés? Emoción. Empatía. Verdad. Amenidad. Desenfado. Pasión. Energía.

Lo mismo ocurre ante la escritura. Puede parecer impropio hablar de emoción o de empatía tratándose de textos jurídicos. *Un texto jurídico es todo menos emotivo*, quizás alguien esté pensando esto ahora mismo.

Si es así, está en un error. Pensar que el lenguaje jurídico, por el hecho de serlo, tiene que adoptar una forma opaca, arcaica, encorsetada, rígida, es

un gran error. Y la consecuencia de verlo así es que se acaba escribiendo de una forma incomprensible.

Nada justifica que un escrito jurídico sea imposible de entender. Más bien denota mala educación de quien lo ha escrito, o —lo que es más grave— escaso conocimiento de lo que se está escribiendo. Escribir de forma clara requiere algo tan sencillo como la voluntad de hacerlo y tener en cuenta al destinatario a quien va dirigido. Claridad equivale a respeto, lo cual es obligación de todo Abogado tratándose de un escrito que llegará a manos del Juez.

Un Juez no está para magdalenas… dijo alguien. No se nos ocurre mejor forma para resumir lo dicho hasta aquí.

Pero conviene añadir que, si un Juez no está para magdalenas, el Abogado tampoco y el cliente mucho menos.

Claridad. No se pide otra cosa. Bien está que haya Abogados y jueces que disfruten con la literatura. Pero no por ello deben imitar a Proust escribiendo párrafos interminables mientras recuerdan el aroma de su infancia. En literatura y en derecho, se llega a las emociones por caminos distintos. En el caso que nos ocupa, se llega exclusivamente por el camino de la claridad. No seamos charlatanes, que la experiencia nos discipline en la contracción.

Evitemos redactar así:

> «**Notifíquese** esta resolución, **significándole** que contra **la misma** cabe interponer el recurso de reposición en el término del 5º día a partir de su notificación y **previa constitución de depósito** para recurrir.»

En su lugar, sugerimos:

«Sea notificada esta resolución… (a la persona correspondiente)

Sea informado/a…

Contra dicha resolución…

Deberá entregar/dejar/constituir un depósito…»

El objetivo de todo Abogado es convencer al Juez con argumentos bien razonados. El camino para lograr dicho objetivo pasa por dos estaciones. La primera, la de las emociones; hasta persuadir al Juez (y a la audiencia, en su caso), el Abogado tiene que desplegar sus habilidades personales: crear atmósfera, captar atención, despertar interés, remover sentimientos. Y en la

segunda estación, ultimar la estrategia argumentativa destinada a convencer al Juez.

La persuasión es previa a la convicción. Se persuade con habilidades, se convence con buenas razones.

Hasta llegar a destino, sería bueno empezar a practicar una escritura clara y respetuosa hacia el cliente en la nota de encargo y en la cuartilla en solicitud de documentos y antecedentes de su consulta para proceder a su estudio. La claridad empieza por redactar, de modo sencillo y directo, qué solicita el Abogado al cliente para su próxima visita.

La nota de petición de escritos y documentos es buen termómetro para detectar la salud de un documento escrito a mano. No es que el cliente vaya buscando faltas de ortografía. Pero si las encontrare, no se llevará buena impresión del Abogado. Y si además de una pobre ortografía no entiende lo que está escrito, posiblemente decida no volver a ese bufete. Si vuelve, quizás sea porque no tenga más remedio. Cuando una mujer, por ejemplo, acude a un Abogado para interponer demanda de divorcio, no suele estar entre sus prioridades valorar la exquisitez lingüística de su Abogado. Sin embargo, poco ayudará a su maltrecho estado emocional recibir una nota de encargo escrita con letra endiablada.

Y aunque parezca increíble, esa nota podría emerger de las profundidades de algún cajón veinte años más tarde. Siendo muy distinto su estado emocional, quizás la mujer vuelva a leer esta misma nota de encargo con otros ojos. Y detecte ciertos aspectos que entonces no supo ver. ¿Se trata solamente de una letra poco clara, o quizás hay algo más detrás de unas líneas escritas con prisa?

Prisa. Ésta es una palabra que nunca debería percibir el cliente en su visita a un Abogado. Aunque el reloj apremia a todos, conviene mostrar actitud más sensible ante un asunto tan íntimo y personal. Un Abogado matrimonialista no opera con acciones de bolsa. Opera con sentimientos, y en ellos casi siempre hay dolor. Un Abogado laboralista tiene ante sí a una persona que quizás se haya quedado en la calle, y que no sabe cómo alimentará a sus hijos. Un Abogado penalista tiene que saber conjugar la crudeza de unos hechos con sensibilidad.

En el momento en que Su Señoría cede la palabra al Letrado, se pone en juego un equilibrio de fuerzas. En él será necesario demostrar que las armas procesales están bien afiladas.

Al hablar, el Abogado lo hace convencido de que tiene razón. En ello reside la esencia de su profesión. Tal vez olvide momentáneamente que no basta con tener razón para ganar un pleito. Pero no olvidará que debe exponer buenos argumentos para no perderlo. Hablar claro es fundamental. Para ello es necesario, en primer lugar, tener claras las ideas; en segundo lugar, demostrarlo. Recurrir repetidamente a la lectura de papeles ante Su Señoría, no es la mejor formar de demostrarlo.

La oralidad es requisito fundamental en el proceso judicial. Y la fluidez oratoria se adquiere, solo si previamente se practica. De todos es sabido que es escasa la formación en oratoria que se recibe en la universidad. Un estudiante de Derecho termina la carrera de Derecho, pero no necesariamente provisto de las herramientas básicas para hacer un buen alegato. En redacción jurídica y en oratoria forense, al estudiante recién graduado le queda un largo camino por correr.

Cedant arma togae… siguiendo el principio de Cicerón, las autoras de este libro se han propuesto hacer menos arduo este camino. Con lenguaje sencillo y directo, resuelven complejidades de formulismos jurídicos y defienden el uso de una sintaxis racional. En su opinión, no hay razón para que en los escritos forenses se sigan construyendo oraciones interminables, que obligan al destinatario a tener que hacer varias lecturas para comprenderlos. En tiempos en que la agilidad oratoria es requisito fundamental en Sala, nada justifica que la escritura jurídica conserve estructuras sintácticas de tiempos pasados. Partiendo de textos y de situaciones reales, este libro aporta soluciones y da respuesta a muchos de los interrogantes que surgen en el día a día de la práctica jurídica.

ISBN: 978-84-9020-581-5

9 788490 205815 3652K27907

AENOR ER Empresa Registrada UNE-EN ISO 9001 ER-0280/2005

IQNet

AENOR Gestión Ambiental UNE-EN ISO 14001 GA-2005/0100

Wolters Kluwer