

Integrante de la Comisión
Técnica Fiscal del Colegio de
Contadores Públicos de México



Mtro. Antonio Alberto Vela Peón¹

RECOMENDACIONES PARA UNA MEJOR ARGUMENTACIÓN

Saber argumentar es una habilidad imprescindible para todo profesional que desea explicar, probar, demostrar y justificar adecuadamente cualquier afirmación plasmada en sus escritos para obtener la pretensión solicitada.

EL ARGUMENTAR DÍA A DÍA

En nuestra vida diaria, argumentamos en multitud de situaciones de manera natural, sin ser conscientes de ello. Algunos ejemplos cotidianos son: con nuestra pareja, para decidir qué película ver; con nuestros hijos, para autorizar o no que asistan una reunión; en el trabajo, sobre el tema de alguna tarea encomendada; también, al hacer la reclamación de una mercancía defectuosa, entre muchas otras situaciones habituales.

Al argumentar en estos aspectos de nuestra vida, empleamos diversas estrategias, casi siempre en forma espontánea, sin aplicar alguna metodología; por ello, en ocasiones decimos o escuchamos “no comprendo tu idea o tu escrito”, debido a que no se expresa debidamente. Exponer un argumento con claridad no es tarea fácil, pues hay que ordenar y enlazar nuestras ideas para formar una expresión y, con ello, un argumento que pueda entenderse.

Empero, iniciemos por el principio. Un argumento, según el *Diccionario de la lengua española*, de la Real Academia Española (RAE) es un *razonamiento que se emplea para probar o demostrar una proposición, o bien para convencer a alguien de aquello que se afirma o se niega*.

Hay muchos autores que estudian y desarrollan sus ideas sobre la argumentación –jurídica sobre todo–; van desde Aristóteles, en la antigüedad, hasta, en las épocas más recientes, personajes como Robert Alexy, Chaïm Perelman, Manuel Atienza, Juan Antonio García Amado, Marina Gascón Abellán, Josep Aguiló Regla, sin olvidar a Neil McCormick, Stephen Toulmin, por citar algunos; pero también autores nacionales, como Rolando Tamayo y Salmorán, Jaime Cárdenas Gracia, Miguel Carbonell, Juan Antonio Cruz Parceró, Gerardo Dehesa Dávila, Juan Abelardo Hernández

Franco, Roberto Lara Chagoyán, María del Carmen Platas Pacheco, por mencionar algunos.

En este artículo, se expondrán brevemente algunas recomendaciones de cómo mejorar nuestra argumentación, identificar debilidades en los argumentos de la contraparte y refutarla, en su caso, sin agotar el tema. Espero benevolencia de los expertos por los errores o imprudencias que cometa.

LA ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

Argumentar es una habilidad indispensable para los profesionales del ámbito jurídico –principalmente abogados–, debido a que al redactar en su quehacer diario, ya sea simples comunicaciones, consultas, una demanda o su contestación, entre otras más, elaboran textos que deben ofrecer razonamientos, motivos y justificaciones de las afirmaciones que ahí se expresen.

Esta habilidad, se adquiere estudiando y leyendo buenos documentos jurídicos, libros –de cualquier género– o sentencias –no son los únicos recursos– y practicando, esto es, redactando.

México es un país formalista, en donde se emplea como medio de prueba el documento, sea este impreso o en formato digital, por lo que se requiere que los escritos sean claros y contundentes.

De ahí que el cliente, la autoridad o el juez deben entender de manera clara y concisa el mensaje contenido en el texto que elabora el profesionista y lo que se solicita en él para no ver frustrada la actuación; si no se comprenden las causas, los motivos y los fundamentos del escrito, el resolutor no tendrá los elementos necesarios para reaccionar o actuar adecuadamente, de acuerdo con lo esperado.

¹ Socio de Servicios Legales de Baker Tilly y miembro de la Asociación Nacional de Abogados de Empresa, Colegio de Abogados

Sin embargo, en la práctica, muchas veces el profesional justifica que sus escritos o comunicaciones son difíciles de entender –opacos, incluso– porque el lenguaje jurídico y los conceptos fiscales son eminentemente técnicos, por lo que el contenido de la comunicación, al ser muy especializado y la terminología específica del ámbito legal (o tributario), hacen que su comprensión sea compleja.

Evidentemente, detrás de estas razones, a menudo –no siempre– hay deficiencias de lenguaje, sobre todo por una mala sintaxis, que da como resultado textos “artificiales” o muy rebuscados, con palabras anacrónicas, aun en el argot judicial, lo que conlleva a una gran cantidad de errores, máxime si se usan inadecuadamente los llamados marcadores o conectores discursivos. Estos errores provocan un problema de comunicación entre el emisor del texto y el destinatario, que puede ser otro profesional, el juzgador o el propio cliente.

Por esta razón, en primer lugar, se debe manejar estrategias lingüísticas que permitan argumentar con textos claros y comprensibles; para ello, se requiere organizar y estructurar las ideas o los contenidos que se expondrán y que servirán como premisas, para luego definir bien la conclusión del argumento y, así, ofrecer al destinatario pautas o pistas sobre las relaciones que se establecen entre las diversas ideas del texto.

Para lograrlo, hay que usar “puentes” –conectores– que entrelacen cada idea, frase o enunciado con la siguiente, de tal forma que el lector: **(i)** no necesite releer el párrafo para entender su significado; **(ii)** mantenga el hilo argumentativo sin dificultades; **(iii)** se oriente por la propia exposición al inicio del siguiente párrafo; y **(iv)** reconozca las relaciones entre cada una de las ideas.

Utilizar el *modelo de Toulmin* de la argumentación jurídica resulta de gran utilidad; este consiste simple y sencillamente en demostrar que todo argumento tiene una conclusión o pretensión y está apoyado con evidencias –datos, información y/o documentación–. Para que posea la capacidad de convencimiento, la conclusión o pretensión debe tener ciertas garantías o justificaciones (refuerzos).

ERRORES Y DIFICULTADES RECURRENTES AL ARGUMENTAR

La principal dificultad que un lector tiene para interpretar correctamente una comunicación que contiene textos argumentativos es identificar correctamente las premisas y la(s) conclusión(es).

Para ello, se recomienda utilizar marcas –conectores, en su caso– que muestren del modo más claro y conciso posible las premisas (causas, antecedentes o motivos) en las que se basa una conclusión y precisar cuál es la conclusión, ya que muchas veces se redactan párrafos interminables, sin signos de puntuación o mal estructurados –porque no se respeta el orden de la exposición ni el uso adecuado de los signos–, con muchas ideas y conclusiones que parecen premisas, en donde en ocasiones se separan el sujeto y el predicado de una oración por medio de una coma cortando la idea.

Para mantener cierto orden, se recomienda elaborar un hilo argumentativo de oraciones sencillas y cortas, que incluyan incisos –sin abusar ni ser demasiado largos– y enunciados subordinados, y segmentar las oraciones extensas en oraciones breves, siguiendo el orden sintáctico tipo del español: sujeto + verbo + complemento directo + complemento indirecto + otros complementos (lugar, tiempo, modo...).

Usar debidamente los conectores para hilar las ideas, que son las palabras o frases que enlazan las oraciones o enunciados expresados, permite mostrar relaciones lógicas del tipo causa-efecto, contraste, secuencia, etc. Hay tres grandes grupos de conectores:

- *Argumentativos*, que marcan relaciones o diferencias entre dos ideas, como “debido a”, “por tanto”, “no obstante”, “asimismo”, entre otros;
- *Reformuladores*, que permiten explicar o retomar lo expuesto de otra manera, como “o sea”, “mejor dicho”, “en cualquier caso”, “en resumen”, y
- *Estructuradores*, que sirven para organizar el discurso, como “en primer lugar”, “a propósito”, “dicho esto” y “finalmente”.

Hay que evitar construcciones sintácticas que puedan producir ambigüedades semánticas –a menos que se pretenda–; no abusar de los gerundios, que en general se sobreutilizan, por influencia del inglés, para indicar causa, medio, posterioridad o resultado, cuando en realidad deben emplearse en casos de simultaneidad de acciones, modo en que se realizan estas o indicar que están en desarrollo, principalmente.

No cometer errores de concordancia en las expresiones anafóricas y/o pronominales que remiten a algo que fue dicho antes en el texto, a fin de evitar ambigüedades o vaguedad en la exposición de las ideas, ya que nos lleva a sujetos elípticos. El uso descuidado de tales expresiones hará que, para el receptor o intérprete de la comunicación, no quede claro a quién se refiere la idea o qué situación de las mencionadas es la que indica. Solo se deben utilizar dependiendo del contexto y contenido del escrito.

RECOMENDACIONES

Si bien es cierto que, en el contexto de un argumento jurídico, se nos enseñó y se enseña a escribir un argumento iniciando con premisas y terminando con una conclusión, es importante señalar que esta forma de argumentar no es la única, existen otras. Hay que explorarlas.

Si se adopta esta forma de escribir un argumento, se debe empezar señalando:

a) La **premisa mayor**, que corresponde al contenido de la norma;

b) La **premisa menor**, que se refiere a los hechos del caso, y

c) La **conclusión**, que es la inferencia lógica de subsumir la premisa menor en el supuesto de hecho de la premisa mayor.

Así, tendríamos lo siguiente en un ejemplo hipotético:

a) Premisa mayor (artículo 16 constitucional):

El artículo 16 constitucional señala que nadie puede ser molestado en su... domicilio...

Por su parte, el artículo 38, fracción IV, del Código Fiscal de la Federación establece que el acto administrativo tributario debe estar fundado y motivado...

b) Premisa menor (hechos/acto autoridad):

El día XXX, el contribuyente fue molestado en el domicilio..., a pesar de que su domicilio fiscal inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes es...

Por tanto, en el caso que nos ocupa, la resolución/oficio... fue notificada indebidamente en un domicilio que no es el domicilio fiscal registrado, sin que esté debidamente fundado y motivado el porqué se practicó en dicho domicilio...

c) Conclusión

En consecuencia, el [acto/resolución] es [inconstitucional/ilegal] debido a que la notificación se practicó en un domicilio distinto al domicilio fiscal, que es...

Por tanto, se concluye que el [acto/resolución] es [inconstitucional/ilegal], en virtud de que no cumple con las disposiciones legales..., por lo que procede [otorgar la protección federal/declarar la nulidad] del acto [reclamado/impugnado].

Muchos de los errores comentados o dificultades argumentativas las comete también la autoridad fiscal al emitir sus oficios o resoluciones, máxime que ahora son voluminosos –de 20 o 25 hojas como mínimo, aunque a veces superan las 1,000 hojas–.

Por todo lo expuesto, se plantean las siguientes **recomendaciones** para detectar las debilidades argumentativas de la contraparte y formular los propios argumentos:

• **Reconstruir y precisar lo expresado por la contraparte.** Toma en serio las ideas, posturas y argumentos de la

otra parte; no los desdén. Clarifica lo que ha dicho; si es necesario, exprésalo con otras palabras. Si hay elementos confusos, sustitúyelos por otros válidos para tener una comprensión cabal de sus dichos; utiliza un diccionario o sinónimos. Si hay elementos implícitos que son importantes, hazlos explícitos y combátelos.

• **Identifica las debilidades de los razonamientos.** Fíjate en aquellas afirmaciones que no han sido bien justificadas o fundamentadas, las que parecen razonables y las que pueden ser cuestionadas por un juez. Identifica tanto los elementos sólidos como aquellos que son irrelevantes o débiles para sostener las posiciones de la contraparte.

• **Debate y/o justifica los puntos débiles.** Al identificar estos puntos, pregúntate: ¿puedo decir por qué son débiles?, ¿por qué? ¿En qué se sustenta la debilidad? ¿Cómo justifico que es irrelevante la manifestación? La idea es generar argumentos o contraargumentos que contradigan o debiliten los puntos sólidos o refuten los débiles, según sea el caso.

• **Si no puedes negar un hecho o argumento, debilítalo.**

El mejor ataque contra un argumento es debilitar sus premisas manifestando que el hecho o la idea no es verdadera o no es razonable; si bien a veces es difícil negar un hecho o el argumento de manera categórica, nunca concedas, pero tampoco expongas, mentiras ni distorsiones la realidad. En estos casos, mejor pregúntate cómo podrías debilitar la fuerza de ese hecho buscando datos, información o documentación que cuestione la veracidad de lo expresado o la razonabilidad del hecho. Es mejor crear duda respecto de los hechos o argumentos para que sea la prueba quien lo defina.

• **Busca razones que contradigan o debiliten las conclusiones de la contraparte.** Una de las formas más convincentes de contraargumentar es generar argumentos que contradigan o debiliten la postura o conclusión que mantiene la contraparte. Para que este ataque tenga éxito, es importante que las razones que expongas sean más confiables, probables o sólidas que las de tu contraparte.

• **Usa esquemas de ataque, como la reducción al absurdo.** Para construir una *reducción al absurdo*, pregúntate: ¿en qué parte de la postura de la contraparte se contradice en algún hecho aceptado, alguna regla lógica o disposición legal normativa jurídica importante? ¿Se contradice en algo la contraparte o qué hechos o supuestos acepta?

Espero que estas breves recomendaciones sean de utilidad para mejorar nuestra argumentación en las comunicaciones cotidianas e inherentes a nuestro quehacer profesional. •