

LOS PRINCIPIOS TÉCNICOS DE REDACCIÓN CONTRACTUAL*

Por **Nicolás Agustín Soligo Schuler**

Introducción

Negocio jurídico y forma instrumental

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. Así como las partes poseen libertad para determinar el contenido del contrato y elegir al cocontratante en virtud del principio de la autonomía de la voluntad (art. 1197, C.Civil), paralelamente existe libertad para escoger la forma del negocio jurídico, salvo disposición legal en contrario (art. 974, Código Civil)¹.

Según Llambías, la forma “es la manera como se exterioriza la voluntad del sujeto respecto del objeto en orden a la consecución del fin jurídico propues-

* Especial para *Revista del Notariado*.

(1) En principio los contratos pueden ser celebrados de la manera en que las partes estimen conveniente, incluso verbalmente. Conf. Alterini, Atilio Aníbal, *Contratos. Civiles - comerciales - de consumo. Teoría general*. Buenos Aires, Abeledo-Perrot: 1998, pág. 235. Este autor recuerda la nota al art. 917, donde se cita al *Digesto*, recogiendo la siguiente opinión atribuida a Paulo: “no vale menos lo que se declara por escrito que por unas palabras articuladas con la lengua”. Sin embargo, constituyen excepciones a esta regla los artículos 975, 976 y 977. Por otra parte, el artículo 1184 enumera los contratos que deben ser instrumentados en escritura pública. No tratándose de esta especie documental (que debe redactarse en idioma nacional según el art. 999), en virtud del principio de consensualismo, los contratantes pueden expresarse en cualquier idioma, aun en una lengua muerta. Conf. Spota, Alberto G. *Instituciones de Derecho Civil. Contratos*, volumen III, Buenos Aires, Depalma, 1975, pág. 104.

to”². Sin forma no existe acto jurídico ni contrato ya que “ningún hecho tendrá el carácter de voluntario, sin un hecho exterior por el cual la voluntad se manifieste” (art. 913, Código Civil).

La exteriorización de la voluntad mediante la forma escrita es la más frecuente en el otorgamiento de actos jurídicos y puede tener lugar “por instrumento público o por instrumentos particulares, salvo los casos en que la forma del instrumento público fuere exclusivamente dispuesta” (art. 978, Código Civil). 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 aquéllas consideren más conveniente para sus intereses; en este sentido, el art. 1020 del Código Civil dispone que “[...] las partes pueden formarlos en el idioma y con las solemnidades que juzguen más convenientes”³.

La palabra “instrumento” proviene de la voz latina *instrumentum*, derivada del verbo *instruere*, que significa “instruir”, “enseñar” o “informar”. En cambio, el término “documento” proviene de las voces latinas *documentum* y *docere*, cuyos significados son “lección” y “enseñar”, respectivamente⁴. Como ilustra la etimología, “instruir” o “enseñar” acerca del contenido es una función esencial de todo “instrumento” o “documento” y, en general, ambos vocablos son empleados como sinónimos por la ley⁵.

Aguar define al instrumento jurídico como “toda escritura, papel o documento, hecho de la manera más conveniente de acuerdo con las leyes en vigor, y destinado a probar, justificar o perpetuar la memoria de un hecho, o hacer constar alguna cosa o algo relacionado con el derecho de alguien”⁶.

(2) Llambías, Jorge Joaquín, *Tratado de Derecho Civil. Parte general*, tomo II, Buenos Aires, Perrot, 1995, pág. 387.

(3) Conf. Llambías, Jorge Joaquín, op. cit., pág. 430. Si se trata de un instrumento privado, no es necesario que éste exprese el lugar en que se firma, los nombres y apellidos de las partes o su domicilio o vecindad. También es posible utilizar cualquier formato de papel y el documento puede ser escrito por un tercero o por las partes, a máquina o a mano, pudiendo incluso tratarse de textos impresos en los que se llenan los espacios en blanco. Conf. Lagomarsino, Carlos A. R., “Comentario al artículo 1020”, en *Código Civil y leyes complementarias. Comentado, anotado y concordado*. Belluscio, Augusto C. (Director) - Zannoni, Eduardo A. (Coordinador), tomo 4, Buenos Aires, Astrea, 1988, pág. 658.

(4) Comparten esta etimología las voces “docente”, “doctrina” y “doctor”, entre otras. Conf. Corominas, Juan - Pascual, José A., *Diccionario crítico etimológico castellano e hispánico*, tomo CE-F. Madrid, Gredos, 1980, págs. 179 y 509. El *Diccionario de la Real Academia Española* registra, como tercera acepción de la palabra, “Escrito en que constan datos fidedignos o susceptibles de ser empleados como tales para probar algo”. *Diccionario de la lengua española*, tomo I, Madrid, Real Academia Española, 1992, pág. 771. En adelante, “DRAE”.

(5) Conf. Pelosi, Carlos A., op. cit., pág. 12. Sin embargo, para este autor la voz “instrumento” es más expresiva “cuando se quiere hablar de prueba. En la base de la noción de documento está la idea de docencia, y en el de instrumento, la de prueba”, op. cit., pág. 16. Según Adriana N. Abella, ambos vocablos no deben utilizarse como sinónimos, puesto que el “documento” es una cosa que representa a otra y comprende genéricamente a los planos, la fotografía, las grabaciones, la película fotográfica y los medios electrónicos. Abella, Adriana N., “Documento notarial”, en *Revista Notarial* N° 941, Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires, pág. 84.

(6) Citado por Pelosi, Carlos A., *El documento notarial*, Buenos Aires, Astrea, 1980, pág. 16.

El “documento” no debe ser confundido con el acto jurídico instrumentado⁷, ya que éste puede ser válido no obstante la nulidad del instrumento⁸ y, recíprocamente, puede ser eficaz el documento e inválido el negocio jurídico⁹. Mientras que el contrato es la causa eficiente de las obligaciones que surgen de aquél, el instrumento es el medio de prueba creado para certificar la existencia del acto, las entregas de cosas, los reconocimientos de pagos u otros hechos. No obstante, “son nulos los actos jurídicos [...] cuando dependiesen para su validez de la forma instrumental, y fuesen nulos los respectivos instrumentos” (art. 1044, Código Civil). Esta excepción constituye un supuesto de nulidad refleja, en el que la invalidez del documento acarrea la del acto jurídico instrumentado¹⁰.

Una vez establecida esta distinción conceptual, el instrumento debe ser redactado correctamente para que surta sus efectos propios y para que refleje el negocio jurídico de manera fidedigna.

La redacción del instrumento y los principios técnicos

“Redactar” no es sinónimo de “escribir”, ya que este último verbo sólo significa “representar las palabras o las ideas con letras u otros signos trazados en papel u otra superficie”¹¹. En cambio, “redactar” consiste en plasmar esas palabras o ideas respetando ciertas pautas o criterios generales, con un determinado propósito.

Según el *Diccionario de la Real Academia Española*, “redactar” significa “poner por escrito cosas sucedidas, acordadas o pensadas con anterioridad”¹²; la redacción, siguiendo esta idea, supone una premeditación, un plan concebido con anterioridad al acto de la escritura¹³.

Tratándose de acciones diferentes, sus resultados también lo son: el acto de “escribir” genera un simple “escrito”, mientras que la “redacción” conlleva la producción de un “documento”, cuyo éxito o fracaso está determinado por el proceso mental anterior al acto de documentación. Según la etimología, “instruir” o “enseñar” es la función primordial de todo documento y su conteni-

(7) Según Carlos A. Pelosi, “técnicamente hay que separar la idea de la operación jurídica del escrito destinado a constatarla. Son dos momentos diferentes. El acto es anterior y el documento le sigue. Es ya un lugar común decir que acto es el contenido y el documento el continente”, op. cit., pág. 18.

(8) Por ejemplo, según la doctrina y jurisprudencia mayoritaria, la omisión del requisito del doble ejemplar acarrea la nulidad del instrumento, aunque esta circunstancia no afecta la validez del acto jurídico instrumentado (conf. art. 1023, C. Civil).

(9) Así, la nulidad de la hipoteca no disminuye la eficacia probatoria de la escritura hipotecaria acerca de la entrega del capital prestado por el acreedor, la presencia de las partes en el lugar y fecha indicados, etcétera. Conf. Llambías, Jorge Joaquín, op. cit., pág. 597.

(10) Por ejemplo, según el art. 3630 del C. Civil: “La nulidad de un testamento por vicio en sus formas, causa la nulidad de todas las disposiciones que contiene; pero si se han llenado las formas, la nulidad de la institución de herederos por cualquier causa que fuere, no anula sus otras disposiciones”.

(11) DRAE, tomo 1, op. cit., pág. 880.

(12) DRAE, tomo 2, op. cit., pág. 1747.

(13) Por ejemplo, si una persona dicta a una secretaria un discurso, es correcto decir que ésta lo “escribe” mientras que aquél lo “redacta”.

do, por tanto, debe estar dispuesto de manera comprensible. De este modo, el nacimiento del texto no debe ser un acto librado al azar sino que debe respetar determinados criterios técnicos de redacción jurídica¹⁴.

En este sentido, la técnica puede definirse como el conjunto de conocimientos aplicables a una tarea de orden práctico¹⁵ que enseña los procedimientos adecuados para aplicar ciertos conocimientos previamente adquiridos al logro de determinado objeto¹⁶.

La tarea de documentación jurídica posee una serie de principios técnicos o criterios generales que orientan al redactor de un instrumento jurídico¹⁷, y que varían en su número de acuerdo con el autor que los expone. Para evitar la anarquía en la enumeración y en la determinación de la cantidad de principios, es conveniente seguir un criterio uniforme, a saber: cada regla debe versar sobre un aspecto diferente de la tarea de redacción. Determinar si un principio reviste entidad suficiente para ser autónomo implica apreciar si su funcionamiento no se confunde con el de otras reglas y si su carencia no puede suplirse mediante la aplicación de otros principios.

(14) Decimos “redacción jurídica” porque en ésta se tienen en cuenta parámetros distintos de los utilizados en otras disciplinas; así, en una redacción de índole literaria predomina el aspecto estético, que no permitiría, por ejemplo, una redundancia tal como “el vendedor vende”, lícita (aunque no conveniente) en el ámbito jurídico. Similares apreciaciones pueden formularse respecto de la mayoría de las figuras retóricas. El aspecto estético se ubica en segundo lugar en la redacción jurídica, ya que la principal finalidad de ésta es la perfecta inteligibilidad del contenido. En Derecho, “la armonía de una estructura, su grandeza, son deseables pues algo añaden y enriquecen, pero tienen carácter subsidiario; así ocurre con todo lo que es ornamento”. Llewellyn, K. N., citado por Alterini, Atilio Aníbal, *Cómo redactar un contrato*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1991, págs. 20 y 21. Es posible, sin embargo, la producción de un instrumento a partir de un “obrar empírico” y sin acatar principios de orden técnico, sea a través de la intuición, el instinto o la imitación. En cambio, cuando se reflexiona sobre la experiencia y se discubren reglas de obrar, nace el “obrar técnico”. Conf. Etchegaray, Natalio Pedro, *Escrituras y actas notariales*, Buenos Aires, Astrea, 1997, pág. 4.

(15) Aunque la ciencia sea la búsqueda de reglas y la técnica su aplicación, ésta no se agota en ese aspecto, ya que posee sus propios procedimientos de investigación, adaptados a circunstancias concretas que distan de los casos puros que estudia la ciencia. La técnica consiste esencialmente en el enfoque científico de los problemas prácticos sobre un fondo de conocimiento científico. Conf. Bunge, Mario, *La ciencia. Su método y su filosofía*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1998, pág. 47. En el ámbito del Derecho, corresponde también distinguir entre ciencia y técnica jurídicas. Como expresa Julio R. Bardallo, la técnica jurídica tiene por objeto la formulación y aplicación del Derecho; presupone su conocimiento, pero nos indica a través de sus propios principios y reglas cómo se deben orientar los operadores jurídicos para formular y aplicar las normas. “Teoría de la técnica notarial”, en *Revista del Notariado* 1968-1997, edición CD-ROM, pág. 8794.

(16) Conf. Larraud, Rufino, *Curso de Derecho Notarial*, Buenos Aires, Depalma, 1966, pág. 174.

(17) Este tema ha sido abordado principalmente por los tratadistas de Derecho Notarial dado que “el arte de la notaría [...] fue una rama desgajada de la parte de la retórica que se denominaba *Ars dictandi*, cuando los notarialistas italianos del Renacimiento en Bolonia dieron a sus estudios la amplitud que los hizo famosos”. En el *Ars dictandi* se comprendía el estudio de la redacción, del discurso escrito, mientras que en el *Ars dicendi* se estudiaba el discurso oral. Dado que las obras escritas se consideraban “dictados”, se distinguió entre los verbos *dictare* (componer literariamente) y *scribere* (realizar la obra manual de escribir lo que otros dictaron). Larraud, Rufino, op. cit., pág. 364.

Para facilitar la exposición, puede ensayarse una primera clasificación basada en la mayor o menor cercanía que guardan las reglas con el acto jurídico instrumentado. De esta manera, los principios técnicos de redacción pueden clasificarse en “externos” e “internos”. Los primeros se vinculan en forma directa con el contrato; se trata de principios “externos” al documento. Los segundos, en cambio, no guardan una relación inmediata con el negocio jurídico y, por esta razón, de alterarse éste, aquéllos no varían significativamente; pertenecen al “interior” del documento.

Por ejemplo, en virtud del principio de “licitud” resulta necesario analizar la legalidad del objeto perseguido y la capacidad de los contratantes. Este principio guarda una relación íntima con el negocio jurídico instrumentado y se vincula con su configuración esencial, ya que éste debe contar con un objeto lícito (arts. 953 y 1167, Código Civil) y ser celebrado por partes capaces (art. 1160, Código Civil). Por tanto, se trata de un principio que no corresponde estrictamente a la técnica de redacción contractual sino a un aspecto externo que la condiciona¹⁸.

Son externos los principios denominados “conocimiento”, “licitud”, “calificación” y “adecuación”.

Las reglas internas de redacción, en cambio, contribuyen a dotar al documento de mejor estructura intrínseca y son invariables, ya que no poseen una relación directa con el negocio jurídico. Son principios internos los de “claridad”, “economía”, “corrección idiomática”, “especialidad”, “objetividad”, “presente histórico”, “imputación”, “confesión”, “orden”, “concentración”, “compleción” y “consistencia”.

A su vez, las reglas internas pueden subclasificarse en principios “descriptivos”, “narrativos” y “estructurales”. Los primeros versan sobre aspectos sintácticos y semánticos de la redacción; los segundos, sobre el punto de vista adoptado por el narrador y la atribución de las manifestaciones vertidas en el documento; los últimos, sobre la disposición y las relaciones de las distintas secciones del instrumento.

De manera combinada, las clasificaciones expuestas conforman el siguiente cuadro:

Principios externos

1. Conocimiento
2. Licitud
3. Calificación

(18) Se trata de normas de Derecho de fondo cuyo supuesto fáctico son actos jurídicos o contratos. Por esa causa el art. 953, *in fine*, dispone: “Los actos jurídicos que no sean conformes a esta disposición, son nulos como si no tuviesen objeto”. Si no se respetan las normas citadas, el acto jurídico instrumentado estará afectado por nulidad, a pesar de que el instrumento que lo contenga conserve sus efectos probatorios; no obstante, no es de buena técnica documentar negocios que tengan un objeto ilícito o actos en los que intervengan partes incapaces para ese otorgamiento. Sobre el resto de los principios externos pueden realizarse similares observaciones.

4. Adecuación

Principios internos

I. *Descriptivos*

5. Claridad
6. Economía
7. Corrección idiomática
8. Especialidad

II. *Narrativos*

9. Objetividad
10. Presente histórico
11. Imputación
12. Confesión

III. *Estructurales*

13. Orden
14. Concentración
15. Compleción
16. Consistencia

Principios externos

1. Conocimiento

El redactor del instrumento jurídico debe 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.

Los futuros otorgantes del negocio jurídico, en virtud de las tratativas precontractuales, y el redactor, a través de una primera audiencia con aquéllos, deberán tomar pleno conocimiento de la voluntad negocial y de todas las circunstancias que rodean al contrato, tanto respecto de los hechos como de los derechos y obligaciones. En particular, deberán tener en cuenta la identidad y capacidad de las partes, sus circunstancias personales, sus respectivas voluntades, las necesidades particulares de cada una y los hechos o situaciones jurídicas que fundamenten la celebración del acto¹⁹.

La actividad del redactor no es pasiva, sino que consiste en indagar en forma diligente e interpretar la voluntad común de los contratantes, realizando las preguntas adecuadas y sugiriendo pautas o posibilidades a aquéllos²⁰.

Esta etapa deberá llevarse a cabo mediante una investigación metódica que

(19) Conf. Bardallo, Julio R., op. cit., pág. 8803.

(20) Conf. Martínez Segovia, Francisco, *Función notarial*, Paraná, Delta Editora, 1997 (reimpresión), pág. 201. Estas consideraciones se efectúan sin perjuicio de la responsabilidad del redactor, quien usualmente se encuentra vinculado a las futuras partes en virtud de un contrato de locación de obra intelectual.

comienza generalmente por una consulta oral; se efectúa posteriormente el estudio documental a través de los antecedentes y títulos respectivos²¹.

Las partes deberán exponer sus intenciones y el pacto económico que planean celebrar, exhibiendo toda la documentación necesaria, como el título de propiedad del vendedor, el detalle de especificaciones técnicas referentes a una futura obra, los documentos de identidad de los otorgantes y los certificados de matrimonio, de nacimiento o de defunción que correspondan.

2. Licitud

El contenido del negocio jurídico deberá ser evaluado para determinar si respeta a las leyes vigentes al momento de perfeccionarse. El contrato no deberá traspasar los límites impuestos por el orden público, la moral y las buenas costumbres (conf. art. 21, Código Civil), su objeto deberá ser lícito (conf. arts. 953 y 1167, Código Civil), los contratantes deberán ser capaces (conf. art. 1160, Código Civil) y, en caso de actuar en representación de otras personas –sea en forma necesaria o voluntaria– deberá calificarse la suficiencia de los instrumentos habilitantes²².

Cláusulas contractuales que no respetan el principio de licitud son, por ejemplo, el pacto de retroventa cuyo plazo exceda de tres años (art. 1381, Código Civil), la constitución de un derecho real no admitido por nuestra legislación, como una enfiteusis o una vinculación (principio del *numerus clausus*, art. 2503, Código Civil), la cesión de acciones fundadas sobre derechos inherentes a la persona (art. 1445, Código Civil), el pacto sobre herencia futura (art. 1175, Código Civil), la compraventa entre cónyuges (art. 1358, Código Civil), la condición de vivir célibe perpetua o temporalmente, o no casarse con persona determinada o separarse personalmente o divorciarse vincularmente (art. 531, Código Civil), la celebración de una donación por medio de representante con un poder de disposición que no menciona al inmueble objeto del contrato (art. 1807, inciso 6º, Código Civil) o la contratación por parte de menores impúberes sin representación (art. 54, inciso 2º, Código Civil)²³.

3. Calificación

El operador jurídico encargado de redactar el contrato debe someter a una consideración rigurosa el contenido económico de éste y trasvasarlo a los moldes jurídicos que ofrece nuestro ordenamiento normativo, tanto en el aspecto material como formal. El redactor debe calificar el contenido del acuerdo para brindarle un emplazamiento jurídico²⁴.

(21) Conf. Larraud, Rufino, op. cit., pág. 185.

(22) Conf. Lamber, Rubén Augusto, *Cuaderno de Apuntes Notariales*, año I, N° 2, La Plata, Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires, 1997, pág. 3.

(23) Salvo en el caso de los denominados “pequeños contratos”, que normalmente no se celebran por escrito.

(24) Como expresa Francisco Martínez Segovia, el escribano (y, por extensión, todo operador jurídico en la tarea de redacción) “[...] toma la norma objetiva, vacía de sujetos, y la rellena con un derecho subjetivo; crea una relación jurídica; convierte el pacto económico en pacto jurídico. Conoce la doctrina y el derecho vigente [...]”, op. cit., pág. 141.

Por ejemplo, si la intención común de las partes consiste en intercambiar una cosa por dinero, el operador jurídico debe calificar la operación como “compraventa” (art. 1323, Código Civil). En cambio, si el propósito implica el cambio de una cosa por otra, deberá emplazar el negocio económico dentro del tipo legal “permuta” (art. 1485, Código Civil). Sin embargo, cuando se trate de un contrato en el que existan prestaciones que no se correspondan con ningún tipo legal o en el que se combinen contratos típicos, el operador jurídico deberá incursionar en el terreno de los contratos innominados o atípicos (art. 1143, Código Civil) para brindar un adecuado reflejo de la voluntad común de las partes (conf. art. 1198, Código Civil). Todo esto sin perjuicio de que el negocio deba ser interpretado con posterioridad en relación con su contenido y con prescindencia del nombre dado por las partes o el redactor (arg. art. 1326, Código Civil)²⁵.

En el aspecto formal, este principio abarca el análisis de la calidad instrumental requerida para que el documento alcance los efectos jurídicos perseguidos por los contratantes.

Al calificar el negocio jurídico, las partes o el operador jurídico encargado de redactar el documento deberán elegir en forma correcta la calidad o categoría instrumental que corresponda. Será conveniente, analizando las características de cada caso, documentar el negocio jurídico en un instrumento público o privado, si bien la escritura pública brinda mayor grado de seguridad jurídica. No obstante, en numerosos supuestos, el acto será válido bajo cualquiera de las dos instrumentaciones y las partes podrán elegir la que requiera menores exigencias de forma por razones de celeridad, economía u otros motivos atendibles²⁶.

Sin embargo, es necesario tener presente que ciertos actos jurídicos resultan ineficaces si no están revestidos de la forma predeterminada por la ley (conf. arts. 976, 977 y 1183, Código Civil). Así, las donaciones de inmuebles o prestaciones periódicas o vitalicias deben ser instrumentadas en escritura pública bajo pena de nulidad (art. 1810, Código Civil); en estos supuestos, la forma de inferior jerarquía no obliga a las partes a escriturar por expresa disposición de la norma citada, no resultando aplicables los artículos 1185 y 1187 del Código Civil²⁷.

(25) El artículo citado expresa: “El contrato no será juzgado como de compra y venta, aunque las partes así lo estipulen, si para ser tal le faltase algún requisito esencial”. La doctrina enseña que se trata de un criterio que debería haber sido insertado por nuestro legislador en la parte general de los contratos y, por ese motivo, debe ser generalizado por los intérpretes a todos los acuerdos de voluntades. “No hay que estar a las palabras, a la calificación de los contratantes, sino a la esencia de la convención querida por las partes”. Spota, Alberto G., op. cit., volumen IV, pág. 14.

(26) Conf. Lamber, Rubén Augusto, op. cit., pág. 4.

(27) Son excepciones a este principio, no obstante, las constancias de actuaciones administrativas que documentan una donación al Estado (art. 1810, *in fine*, C. Civil) y las promesas de donación efectuadas a favor de fundaciones (art. 6, ley 19836). Sin embargo, son casos dudosos el convenio de deslinde entre colindantes (art. 2753, C. Civil), el contrato de renta vitalicia onerosa (art. 2071, C. Civil) y las cesiones de acciones litigiosas emergentes de un crédito de esa naturaleza instrumentado en escritura pública (art. 1455, C. Civil). Conf. Alterini, Atilio Aníbal, op. cit., pág. 248.

También es materia de calificación el número de ejemplares, teniendo en cuenta el carácter unilateral o bilateral del contrato documentado (arts. 1021, 1022 y 1138, Código Civil).

4. Adecuación

La redacción debe tener por resultado un documento que se ciña perfectamente al negocio jurídico. El instrumento debe ser un reflejo fiel de la voluntad de las partes y de los hechos realizados por éstas.

La “adecuación” se opone al fenómeno denominado “formulismo”, que significa “excesivo apego a las fórmulas en la resolución y ejecución de cualquier asunto, especialmente de los oficiales y burocráticos”²⁸.

El vicio de técnica jurídica en cuestión tiene lugar cuando se utiliza una sola manera de redactar textos jurídicos en casos aparentemente similares, produciéndose así un apego generalizado a los modelos y fórmulas preexistentes para resolver situaciones nuevas.

En cambio, el principio de adecuación implica tener en consideración y reflejar en el instrumento en forma particularizada todos los elementos que conforman el acto jurídico, acatando de esta manera la directiva de buena fe en la celebración de contratos, contemplada en la primera parte del artículo 1198 del Código Civil²⁹. Desatender esta regla conlleva la producción de un documento que no guarda la debida relación con el caso particular al que se aplica³⁰.

Ejemplos de falta de adecuación son los siguientes: un reglamento de copropiedad en el que la enumeración de las partes comunes sea una copia de los supuestos previstos legalmente (art. 2, ley 13512) o de una fórmula pre-

(28) DRAE, tomo I, op. cit., pág. 986. La voz “formulario” significa “libro o escrito en que se contienen fórmulas que se han de observar para la petición, expedición o ejecución de algunas cosas”. A su vez, la palabra “fórmula” denota la “manera fija de redactar algo”, DRAE, tomo I, op. cit., pág. 986. Esta palabra proviene del latín *formŭla* (conjunto de prescripciones, formulario, reglamento | norma, regla), diminutivo de *forma* (forma | imagen, figura, tipo, configuración | cuño, horma). El adjetivo latino *formularius* significa “referente a las fórmulas jurídicas”, con especial referencia al procedimiento formulario romano. Corominas, Juan - Pascual, José A., *Diccionario crítico etimológico castellano e hispánico*, tomo CE-F, op. cit., pág. 932.

(29) Art. 1198, 1ª parte, C. Civil: “Los contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe y de acuerdo con lo que verosíblemente las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión”.

(30) Este defecto de redacción no significa necesariamente el otorgamiento de un acto jurídico simulado. Según el artículo 955 del C. Civil, “la simulación tiene lugar cuando se encubre el carácter jurídico de un acto bajo la apariencia de otro, o cuando el acto contiene cláusulas que no son sinceras [...]”. De no respetarse el principio de adecuación, se obtendrán cláusulas que no se ciñen exactamente a lo querido por las partes, aunque es posible que de acuerdo con el grado de falta de fidelidad aquéllas puedan llegar a calificarse de “insinceras”. De todas formas, es necesario tener presente que “la simulación no es reprobada por la ley cuando a nadie perjudica ni tiene un fin ilícito” (art. 957, C. Civil). Por otra parte, el negocio jurídico simulado, en caso de celebrarse voluntariamente, podrá contar a su vez con un documento que vierta fielmente la voluntad real, respetando en ese plano el principio de redacción bajo examen; este contradocumento (conf. art. 960, C. Civil) también debería estar confeccionado de acuerdo con la regla de adecuación. Martínez Segovia, Francisco, op. cit., pág. 205.

existente, sin que reflejen la verdadera estructura del edificio sometido a propiedad horizontal; o una escritura pública de compraventa en la que no se contemple el *constituto posesorio* (art. 2462, inciso 3º, Código Civil) que ha tenido verdaderamente lugar.

Principios internos

I. Descriptivos

5. Claridad

El documento debe ser fácilmente comprensible. Su contenido debe estar formado por términos claros³¹, sin frases o vocablos oscuros ni ambiguos³². Las oraciones que integran las cláusulas contractuales deben ser sencillas, sin giros de sintaxis ni figuras retóricas propias de un texto literario³³.

Esta circunstancia facilita en gran medida la interpretación del instrumento, que tiene lugar con posterioridad a su nacimiento y que consiste en determinar el auténtico significado de la voluntad declarada por las partes. La redacción, en cambio, contiene una etapa anterior y otra concomitante con la creación del documento³⁴.

En este sentido, como lo recuerda la etimología, el “documento” jurídico debe tener un estilo didáctico, que permita su comprensión por la mayor cantidad posible de lectores. Ya Aristóteles prescribía en la *Poética* que “la excelencia del lenguaje reside en ser claro pero no vulgar. El lenguaje más claro está

(31) En virtud de la “claridad”, es conveniente utilizar palabras o expresiones sencillas que no susciten dudas en el lector. Por ejemplo, resulta preferible utilizar la palabra “novenos” en vez de “nono” y lo mismo puede decirse de “decimotercio” y “decimotercero”, “decimonono” y “decimonoveno”, siempre teniendo en cuenta el uso habitual en la zona geográfica donde se redacta el contrato.

(32) Conf. Gattari, Carlos Nicolás, *Práctica notarial*, tomo 1, Buenos Aires, Depalma, 1987, pág. 82. Según Atilio Anibal Alterini, “el eje de compromiso en la redacción contractual es [...] la claridad”, op. cit., pág. 20. Este autor cita una sabia directiva de Quintiliano: “Al escribir proponte, no que alguien te pueda llegar a entender, sino que nadie te pueda dejar de entender”.

(33) La figura retórica es, según Cascales, una “cierta manera de hablar apartada del uso común y ordinario”. Citado por Mayoral, José Antonio, *Figuras retóricas*, Madrid, Síntesis, 1994, pág. 30. De acuerdo con el DRAE, significa “cada uno de ciertos modos de hablar que, apartándose de otro más vulgar o sencillo, aunque no siempre más natural, da a la expresión de los afectos o las ideas singular elevación, gracia o energía”, tomo I, op. cit., pág. 965.

(34) Conf. Spota, Alberto G., volumen III, op. cit., pág. 73. Las reglas de interpretación han sido objeto de recepción normativa, aunque en forma dispersa. El Código de Comercio cuenta con los artículos 217 y 218, mientras que el Código Civil ha receptado una directiva general en la primera parte del artículo 1198 con la reforma de la ley 17711. En cambio, las reglas de redacción no son mencionadas sino en forma accidental por el ordenamiento normativo. Así, por ejemplo, los artículos 136 (formación del documento) y 137 (guarismos y abreviaturas) del decreto-ley 9020/78 del Notariado de la Provincia de Buenos Aires. La ley 404 de la Ciudad de Buenos Aires contempla similares previsiones en los artículos 60 y 61. La derogada ley provincial 8585 recomendaba redactar con estilo claro y conciso, separando en la composición lo que atañe a la actuación o declaración de los intervinientes y la del notario (artículo 138), pero estos preceptos inexplicablemente no se han reproducido en la actual normativa. Conf. Viterbori, Juan Carlos, *Competencia, Función y Documento Notarial en la ley 9020 (T. O.)*, La Plata, Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires, 1992, pág. 16.

constituido por palabras de uso cotidiano, pero este lenguaje es vulgar [...] El que utiliza palabras extrañas es, por el contrario, pomposo y se aleja de lo habitual. Llamo *extrañas* a las palabras insólitas, a la metáfora, al alargamiento y a todo lo que se aleja del uso cotidiano”³⁵.

En particular, los documentos jurídicos deben reflejar con términos claros las “convenciones, disposiciones, pagos, reconocimientos, etc. contenidos en ellos” (art. 994, Código Civil) y las “enunciaciones de hechos o actos jurídicos directamente relativos al acto jurídico que forma el objeto principal” (art. 995, Código Civil)³⁶.

El vicio que se opone a este principio es la “oscuridad”, que se manifiesta generalmente en el fenómeno de ambigüedad o anfibología, cuando se utilizan términos o estructuras sintácticas susceptibles de una doble interpretación³⁷. La ambigüedad puede consistir en un recurso de mala fe contrario al artículo 1198 del C. Civil, que posibilite discusiones ulteriores³⁸.

La ambigüedad, por ejemplo, está presente en la generalizada expresión “como seña y a cuenta de precio”, cuya utilización debe evitarse³⁹.

Este principio posee numerosas aplicaciones y cabe traer a colación las siguientes:

1. **Empleo de recursos tipográficos:** es conveniente que los distintos sectores del contrato se destaquen a través de la utilización de mayúsculas, subrayado, bastardillas o caracteres resaltados. Así, es recomendable que el número correspondiente a las diferentes cláusulas sea fácilmente visible e identificable por medio del empleo de letras versales y que los nombres de los comparecientes se encuentren subrayados o en negrilla.

2. **Inclusión de “considerandos”:** resulta conveniente que los contratos

(35) Aristóteles, *Poética*. Traducción de Salvador Mas, Madrid, Biblioteca Nueva, 2000, pág. 117.

(36) Conf. Lamber, Rubén Augusto, op. cit., pág. 4.

(37) Conf. Mayoral, José Antonio, op. cit., pág. 21. En el plano interpretativo, el artículo 218 del Código de Comercio dispone que “las cláusulas equívocas o ambiguas deben interpretarse por medio de los términos claros y precisos empleados en otra parte del mismo escrito [...]” (inciso 2º) y que “las cláusulas susceptibles de dos sentidos, del uno de los cuales resultaría la validez, y del otro la nulidad del acto, deben entenderse en el primero” (inciso 3º).

(38) Conf. Alterini, Atilio Aníbal, op. cit., pág. 21. Este autor señala, sin embargo, que el sistema jurídico reacciona contra la anfibología con los siguientes mecanismos: privilegia la validez del acto (art. 218, inciso 3º, C. Comercio); considera la intención común de las partes antes que la literalidad de las palabras (art. cit., inciso 1º); se atiende a los términos claros y precisos que también hayan sido empleados (art. cit., inciso 2º); asimismo, la jurisprudencia interpreta en sentido contrario a los intereses del redactor del contrato, presumiendo la liberación del deudor.

(39) No obstante, la jurisprudencia ha atribuido una función sucesiva a esta singular cláusula, que consiste en entenderla como seña o señal en una primera etapa y, en una segunda, como principio de cumplimiento. El segundo estadio y la correspondiente caducidad del derecho a arrepentirse tienen lugar, según nuestro *usus fori*, cuando existen hechos que revelan un principio de cumplimiento, como la entrega de la posesión o el pago (total o parcial) del precio, o bien cuando aquel que pretende ejercer el derecho de arrepentimiento ha sido constituido en mora por la contraparte. Conf. Spota, Alberto G., op. cit., volumen IV, pág. 65.

cuenten en su inicio con un sector en el que las partes expresen las circunstancias que han llevado a la celebración del acuerdo⁴⁰.

3. Designación de las cláusulas: la lectura del documento se facilita en gran medida cuando las distintas cláusulas que lo integran son acompañadas por una denominación o por un título que describe sintéticamente su contenido. Por ejemplo, es recomendable que los primeros artículos de un boleto de compraventa se titulen “Objeto” y “Precio”, haciendo alusión, respectivamente, a los elementos esenciales de este contrato: la cosa vendida (arts. 1327 y siguientes, C. Civil) y el precio cierto en dinero que el comprador se obliga a pagar (arts. 1349 y siguientes, Código Civil)⁴¹.

Los títulos de las cláusulas pueden ser “llenos” o “vacíos”⁴². Los primeros permiten captar a primera vista el contenido permisivo o prohibitivo de la norma contenida en el artículo; por ejemplo, “TERCERO (prohibición de sublocar)”. Con sólo leer el título ya es posible anticipar que la estipulación contenida no permite la sublocación.

En cambio, la designación de la cláusula es “vacía” cuando a través de su lectura no es factible anticipar cuál es el contenido específico de la disposición; por ejemplo, si el artículo es acompañado del título “cesión del contrato”, esta designación sólo indica que aquél se refiere a la transferencia de la posición contractual, pero no expresa su viabilidad o improcedencia en el caso particular⁴³.

En la redacción jurídica, en virtud del principio de claridad, resultan preferibles los títulos “llenos” a los “vacíos”, porque permiten acceder al contenido del artículo en forma instantánea, facilitando la lectura.

4. Nómina de definiciones: otra aplicación de la regla bajo examen consiste en introducir definiciones para asignar un determinado significado a las palabras del documento. Suelen formar parte del articulado como primera cláusula o ser incluidas en un anexo especial⁴⁴.

5. Enunciación inequívoca del nombre de los contratantes: Dado que existen numerosos apellidos en nuestra lengua que a la vez son utilizados como nombres (v. gr.: “Jorge”, “Marcos”, etcétera), es recomendable evitar toda posi-

(40) Teniendo en cuenta estos antecedentes, se torna más fácil la tarea de interpretación, dado que los motivos particulares que cada parte ha exteriorizado pueden integrar la causa final del contrato. Sobre el profundo debate doctrinario acerca de la teoría de la causa puede consultarse la clásica obra de Federico Videla Escalada *La causa final en el Derecho Civil*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1968.

(41) El título de la cláusula puede ubicarse entre paréntesis a continuación del número ordinal del artículo –v. gr.: “PRIMERO (Objeto):”– o sin paréntesis y separado por un guión corto –v.gr.: “SEGUNDO - Precio:”–.

(42) Esta clasificación es desarrollada por Timbal-Duclaux, Louis, *Escritura creativa*. Traducción de M. Asensio Moreno, Madrid, Edaf, 1993, págs. 250 y ss.

(43) De esta manera, es recomendable la designación “Tributos a cargo del locatario” en vez de la denominación genérica “Tributos”, cuando la locación se haya pactado de esa manera (art. 1553, C. Civil).

(44) Conf. Alterini, Atilio Anibal, op. cit., pág. 65. Sin embargo, por aplicación del principio de “compleción” resulta conveniente insertar las definiciones en el mismo cuerpo del documento, sin efectuar remisiones externas.

ble ambivalencia escribiendo siempre el nombre del otorgante en letras minúsculas y el apellido en mayúsculas. Por ejemplo, “Pedro GUTIÉRREZ”; “Juan JORGE”; “Aníbal MARCOS”. De esta manera, resulta claro qué función cumple cada elemento de la designación individual de los contratantes.

6. Economía

La redacción del documento debe ser concisa y simple, evitando repeticiones y omitiendo toda información redundante o inútil⁴⁵. Esta regla también se denomina “brevedad”.

A tenor de este principio, toda palabra o frase que no cumpla una función en el documento o cuya inclusión resulte redundante, debe ser eliminada. Como señala Natalio Pedro Etchegaray, es necesario lograr “que cada palabra justifique su inclusión en el texto del documento, a mérito de una exigencia ne-gocial o legal [...]”⁴⁶.

Esta regla se vincula íntimamente con la de “claridad”, pero en caso de conflicto entre ambas, debe prevalecer la última, ya que es preferible un texto largo y comprensible a uno corto y oscuro.

Algunas aplicaciones de esta regla son las siguientes:

1. **Quitar los términos superfluos:** las palabras innecesarias o excesivas del texto deben ser eliminadas. Por ejemplo, es corriente la repetición del término “número” al indicar el documento de identidad de las partes, la altura de la calle en la que habitan, etcétera. Así, al redactar el domicilio del otorgante, en vez de “calle Rivadavia número 120” es recomendable escribir “Rivadavia 120”, salvo que se trate de calles cuyo nombre esté constituido por números, ya que bajo esas circunstancias el texto perdería claridad; v.gr.: “calle 123 número 413”.

2. **Expresar la designación futura de las partes:** otra aplicación de la regla bajo examen consiste en establecer al inicio una designación para las partes durante todo el contrato. Es usual la fórmula “[...] en adelante denominado el LOCATARIO”. De esta manera, se evita repetir el nombre de las partes cada vez que se quiere hacer alusión a alguna de éstas⁴⁷. La designación futura puede escribirse entre comillas y en mayúscula, destacándola en virtud del principio de claridad. No es conveniente incluir en la expresión los artículos (“el”, “la”, “los” y “las”) ya que esta circunstancia impide el posterior funcionamiento de contracciones; v.gr.: “de EL COMPRADOR” por “del COMPRADOR”.

7. Corrección idiomática

Las palabras en un contrato deben emplearse de acuerdo con el significado correcto (aspecto semántico) y combinarse según las reglas de nuestra lengua (aspecto sintáctico).

(45) Conf. Lamber, Rubén Augusto, op. cit., pág. 3.

(46) Etchegaray, Natalio Pedro, op. cit., pág. 70. En este sentido, Carlos Nicolás Gattari reproduce una reflexión de Juan de Valdés en el libro *Diálogo de la lengua*: “Hay que decir lo que se quiere con el menor número de palabras. Dejar correr una fuente no requiere esfuerzo. Embotellar el agua ya es un trabajo”, op. cit., pág. 81.

(47) Conf. Alterini, Atilio Aníbal, op. cit., pág. 61.

Mientras que el primer aspecto resulta aplicable tanto a las palabras vulgares (v. gr.: “oficina”, “libro”, “equipo”) como a las jurídicas (v. gr.: “hipoteca”, “persona”, “capacidad”), el segundo aspecto se refiere a la construcción genérica de oraciones, dado que el Derecho cuenta con una semántica propia (como toda ciencia) pero no con una sintaxis especial.

En el plano jurídico, esta regla reposa sobre los principios externos de “calificación” y “adecuación”, ya que implica encontrar los términos idóneos que describan en forma inequívoca el negocio jurídico instrumentado.

En la redacción de documentos no debe utilizarse una palabra técnica o jurídica de acuerdo con su significado común. Esto ocurre, por ejemplo, si al utilizar la palabra “persona” sólo queremos referirnos a las de existencia visible, como sucede con el uso vulgar del término. También se incurre en este vicio si se emplea la voz “capacidad” para referirse a la aptitud para realizar alguna actividad (sea en el orden manual o técnico) en vez de utilizarla con el sentido científico que el Derecho le atribuye. Por esta razón, los términos jurídicos deben ser utilizados prioritariamente de acuerdo con el significado que ha determinado la ley, la doctrina o la costumbre.

En cambio, los términos vulgares deben ser empleados en relación con la acepción que responde al uso social de la palabra y no de acuerdo con el significado enciclopédico de ésta⁴⁸. En el plano de la interpretación, el artículo 217 del Código de Comercio dispone que “las palabras de los contratos y convenciones deben entenderse en el sentido que les da el uso general, aunque el obligado pretenda que las ha entendido de otro modo”. Sin embargo, dentro del uso general de la palabra, es necesario evitar los vocablos improprios, como sinónimos inexactos, arcaísmos, neologismos y dialectalismos⁴⁹.

A su vez, los significados de las palabras técnicas no deben ser confundidos. Por ejemplo, resulta inaceptable utilizar la voz “carga” para referirse a una “obligación” o el término “fundación” en vez de “asociación”⁵⁰. La inobservancia de esta regla puede tergiversar en forma absoluta el contenido de un contrato; v. gr.: si una compraventa se somete a una condición “suspensiva” cuando en realidad se pretendía decir “resolutoria”, las consecuencias jurídicas del contrato son diametralmente opuestas (arts. 1370 y 1371, Código Civil). Así, el vendedor no está obligado a entregar la cosa ni el comprador a pagar el precio y la tradición no posee la virtualidad de transmitir el dominio ni la pose-

(48) En este sentido, el *Diccionario de la Real Academia Española* puede no reflejar necesariamente el uso lingüístico argentino local. Goldschmidt, Werner, *Introducción filosófica al Derecho. La teoría trialista del mundo jurídico y sus horizontes*, Buenos Aires, Depalma, 1978, págs. 254 y 255.

(49) Conf. Mayoral, José Antonio, op. cit., pág. 21. El arcaísmo consiste en un elemento lingüístico cuya forma o significado resultan anticuados en relación con un momento determinado; el neologismo, el uso de un vocablo nuevo; el dialectalismo, una voz que pertenece a un sistema lingüístico limitado geográficamente.

(50) Dado que responden a significados diferentes. Conf. art. 1, ley 19836, y art. 2, ley 20321.

sión⁵¹. Otro tanto puede decirse del empleo de las cláusulas: “reventa” por “retroventa”, “como seña” por “a cuenta de precio”, entre otras.

B. Especialidad

Todas las descripciones de hechos o bienes contenidas en el documento deben contar con el máximo grado de precisión a fin de dotar de individualidad a cada uno de los elementos constitutivos de la relación jurídica instrumentada.

En el plano del negocio jurídico, existen reglas generales sobre la determinación del objeto de los contratos. Así, el artículo 1170 del Código Civil dispone que “Las cosas objeto de los contratos, deben ser determinadas en cuanto a su especie, aunque no lo sean en la cantidad, con tal que ésta pueda determinarse”. El artículo 1333, relativo a la compraventa, establece que “No habrá cosa vendida cuando las partes no la determinasen, o no estableciesen datos para determinarla. La cosa es determinada cuando es cosa cierta, y cuando fuese cosa incierta, si su especie y cantidad hubiesen sido determinadas”⁵². El principio de especialidad se vincula indirectamente con las normas citadas ya que, según el principio externo de licitud, el contrato debe estar de acuerdo con el ordenamiento normativo.

En el plano documental, la regla bajo examen implica volcar en el texto el objeto previamente determinado por las partes con la mayor cantidad de detalles posibles. Por ejemplo, al describir la cosa en la compraventa será necesario considerar todas las circunstancias que la individualizan. Tratándose de un inmueble, éste se identifica de acuerdo con el título antecedente (o con el plano de subdivisión posterior, actualizando los datos antiguos), haciendo referencia al pueblo, paraje, villa, partido, provincia, calles, lote y manzana, medidas, superficie y linderos⁵³; asimismo, a través de la matrícula que tiene asignada en el Registro de la Propiedad Inmueble, los datos catastrales y el número de partida inmobiliaria. En el negocio jurídico la cosa puede estar determinada por sólo algunas de estas circunstancias, pero es de buena técnica detallar la mayor cantidad de elementos que permitan individualizarla.

Los objetos contractuales que contengan una obligación de hacer también deberán prever una serie de especificaciones que indiquen cómo se llevará a cabo la tarea a cargo de la parte obligada.

La contraprestación en dinero deberá estar determinada por el tipo de moneda, la cantidad de cuotas (si se trata de un contrato de tracto sucesivo), la periodicidad de éstas, etcétera. Asimismo, a los efectos de facilitar la prueba,

(51) El inciso 2º del art. 1370 del C. Civil califica como “administrador de cosa ajena” al comprador bajo condición suspensiva, cuando se le ha efectuado la tradición.

(52) Estas consideraciones son sin perjuicio de que toda especie de prestación pueda ser objeto de un contrato (art. 1168, C. Civil).

(53) Cuando se utilizan planos, es recomendable comenzar por el frente, haciendo referencia al punto cardinal correspondiente, y seguir con los demás rumbos en el sentido de las agujas del reloj. Los linderos se describen de manera similar. Conf. Etchegaray, Natalio Pedro, op. cit., pág. 179.

los pagos deberán plasmarse con todas sus circunstancias pormenorizadas, especialmente a partir de la vigencia de las normas que limitan los pagos en efectivo (leyes 25345 y 25413). El cheque utilizado para el pago deberá estar determinado a través de la enunciación de todas sus notas características: tipo, número, serie, banco, sucursal, fecha, número de cuenta y titular. Iguales consideraciones rigen para los restantes títulos de crédito.

En el aspecto personal, los otorgantes del contrato deberán estar identificados por medio de la mayor cantidad de datos: nombre completo, apellido, nacionalidad, fecha de nacimiento, estado civil, nombre y apellido de los padres, domicilio y documento nacional de identidad⁵⁴.

II. Narrativos

9. Objetividad

La narración del documento debe ser imparcial y debe hacerse referencia a los contratantes en tercera persona⁵⁵.

En la gramática castellana, los pronombres “yo”, “tú”, “él”, “nosotros”, “vosotros” (ustedes) y “ellos” establecen las situaciones fundamentales de la comunicación lingüística. Mientras que los pronombres de primera y segunda persona sostienen un diálogo humano, el de tercera persona puede aplicarse a un ilimitado campo de acción: se refiere al objeto de un discurso o mensaje del que están excluidos el hablante y el oyente⁵⁶.

En los instrumentos jurídicos, el punto de vista del narrador debe ser la tercera persona, sea del singular o del plural. Así, es frecuente en la práctica la siguiente redacción: “el VENDEDOR transfiere al COMPRADOR a título de compraventa el siguiente inmueble [...]” o “los VENDEDORES transfieren al COMPRADOR [...]”. A pesar de que el instrumento sea redactado por las partes, éstas no hablan desde el punto de vista de la primera persona.

En el supuesto particular de la escritura pública, el notario es el narrador y debe hacer referencia a las partes en tercera persona⁵⁷.

10. Presente histórico

Los instrumentos deben ser redactados en tiempo presente. Por ejemplo, “el vendedor responde por los vicios redhibitorios y la garantía de evicción”. De esta manera, se rescata el instante de la celebración para el futuro y cada

(54) Sin perjuicio de que para los actos registrables sea necesaria la mención de la clave o código de identificación otorgado por la Administración Federal de Ingresos Públicos o por la Administración Nacional de la Seguridad Social (art. 3 bis, ley 17801).

(55) Conf. Larraud, Rufino, op. cit., pág. 365.

(56) Conf. Anderson Imbert, Enrique, *Teoría y técnica del cuento*, Barcelona, Ariel, 1979, pág. 56.

(57) Históricamente, esta modalidad no siempre fue así. El abandono de la antigua redacción subjetiva tuvo probablemente lugar durante la Baja Edad Media; en aquel entonces los notarios estaban habituados al estilo subjetivo para la carta (que expedían para la circulación) y al objetivo para el memoratorio que conservaban bajo su custodia. Así, una carta de poder especial era redactada en primera persona: “Sepan quantos esta carta de poder vieren como Yo [...] por la presente otorgo y doy mi poder cumplido y bastante[...]”. Citado por Larraud, Rufino, op. cit., nota 697, pág. 365.

lectura posterior del documento “[...] lo mostrará como una unidad temporal y horaria, retrotrayéndose al momento de su otorgamiento”⁵⁸.

El tiempo presente se transforma de esta manera en “presente histórico”, recreando en cada lectura el instante que quedó documentado y permitiendo al lector sentirse virtualmente en el acto de la firma del instrumento⁵⁹.

Sin embargo, si el negocio es previo a la suscripción del documento o existen hechos ejecutados con anterioridad, la redacción deberá concordar con esta circunstancia⁶⁰. Por ejemplo, “el vendedor ha percibido la suma de trescientos pesos con anterioridad a este acto”, “el locatario ha inspeccionado el inmueble, habiéndolo encontrado en perfectas condiciones”.

11. Imputación

Esta regla significa asignar a cada parte del contrato las manifestaciones que le corresponden. Cuando se trata de un instrumento público, también es necesario deslindar correctamente las expresiones del escribano para no confundirlas con la de los otorgantes del acto⁶¹.

Cuando nada se especifica al respecto, la manifestación de voluntad común es realizada por ambas partes en la cláusula respectiva. Sin embargo, frente a determinadas declaraciones es preciso establecer quién las efectúa. Por ejemplo, el vendedor debe manifestar que es innecesaria la comparecencia de su cónyuge a los efectos de prestar el asentimiento conyugal, que no se encuentra inhibido para disponer de sus bienes, que el inmueble no reconoce otros contratos ni gravámenes y que se transfiere sin deudas por impuestos, tasas y contribuciones. En cambio, el comprador es quien debe manifestar, por ejemplo, el origen del dinero empleado en la compra⁶².

12. Confesión

Este principio implica atribuir determinadas manifestaciones a la parte del contrato a la cual perjudican, a los efectos de facilitar la prueba posterior.

Por ejemplo, si la parte compradora expresa que adelantó en calidad de seña quinientos pesos antes de la celebración del contrato, esta declaración deberá probarse, dado que lo afirmado favorece a la parte que lo dijo. Por el contrario, si el vendedor declara haber recibido esa seña, no podrá reclamar el dinero en el futuro, ya que ha confesado extrajudicialmente su percepción, otorgando así recibo al comprador.

Por tanto, la declaración vertida en un documento consiste en una confesión extrajudicial cuando se refiere a un hecho desfavorable para quien la efectúa⁶³.

(58) Etchegaray, Natalio Pedro, op. cit., pág. 77.

(59) *Ibidem*.

(60) Conf. Larraud, Rufino, op. cit., pág. 366.

(61) Conf. Gattari, Carlos Nicolás, op. cit., pág. 87.

(62) A los efectos de los artículos 134, inciso 2º, y 1246 del C. Civil.

(63) Conf. Pelosi, Carlos A., op. cit., pág. 84.

En este sentido, los artículos 425 del Código Procesal Civil y Comercial de la Nación y 423 del Código ritual de la provincia de Buenos Aires disponen: “La confesión hecha fuera de juicio, por escrito o verbalmente, frente a la parte contraria o a quien la represente, obliga en el juicio siempre que esté acreditada por los medios de prueba establecidos por la ley [...]”⁶⁴.

Por aplicación de esta regla, entre otros casos, deberá ser el vendedor quien otorgue recibo en la compraventa y el inquilino quien declare haber inspeccionado el inmueble objeto de la locación y haberlo encontrado en orden, ya que si esa manifestación es efectuada por el locador, la confesión no tiene lugar.

III. Estructurales

13. Orden

El contenido del documento deberá estar distribuido según un orden lógico, que permita al intérprete enterarse en forma paulatina y coherente del contenido.

De esta manera, resulta conveniente enunciar el lugar y la fecha al inicio del instrumento para así ubicar al intérprete en el ámbito espacial y temporal al comenzar la lectura.

A continuación es aconsejable introducir los datos completos de todos los comparecientes, incluso los de aquellos que no sean parte sustancial en el acto. Por ejemplo, si la cónyuge del vendedor presta el asentimiento requerido por el artículo 1277 del C. Civil puede comparecer al inicio del documento, informando así en un mismo sector quiénes son las partes que firman, sin que luego aparezcan en forma sorpresiva otros otorgantes. Lo mismo puede decirse de un fiador que se compromete con el locador en un contrato de locación⁶⁵.

Con posterioridad, en el desarrollo de las cláusulas del contrato deberá seguirse una estructura que respete el criterio lógico de tracto sucesivo en la operación. Así como el artículo 3270 del C. Civil establece que “Nadie puede transmitir a otro sobre un objeto, un derecho mejor o más extenso que el que gozaba”, en el plano documental es conveniente acatar en forma figurada esta regla y, por ejemplo, dejar formulado el contrato de locación antes que la fianza, ya que ésta es un acuerdo que accede a aquél (conf. art. 1986, C. Civil), sin perjuicio de que, según el artículo 1988, la fianza pueda proceder a la obligación principal⁶⁶.

De todas formas, es conveniente recordar que estas consideraciones se efec-

(64) Conf. Gattari, Carlos Nicolás, op. cit., págs. 89 y 90. Este autor define a la confesión notarial como “aquella en que el compareciente, en calidad de parte capaz de obligarse, en el texto de la escritura pública, admite expresamente la verdad de un hecho capaz de producir consecuencias jurídicas que son perjudiciales para el declarante, pueden cancelar alguna pretensión suya y concuerdan con la pretensión de la contraparte, a la que facilitan una prueba”.

(65) Como el cónyuge que asiente no es “parte” en el contrato y el fiador no lo es en la locación, éstos no pueden ser introducidos en la comparecencia en tal calidad. Por ese motivo es conveniente utilizar una fórmula semejante a la siguiente: “comparecen, *por una parte*, ...(vendedor)..., *por otra parte*, ...(comprador)..., *y además*, ...(cónyuge que asiente o fiador)...”.

(66) Lo mismo puede decirse de una compraventa con hipoteca por saldo de precio o del *leasing* de garantía.

túan respecto del documento y no del negocio jurídico instrumentado; por esta razón, aunque no se respete la regla de redacción bajo examen, todas las obligaciones nacerán simultáneamente con la firma del documento, sin que resulte relevante que —en el caso propuesto— la cláusula del fiador preceda a la de la locación. No obstante, es buena técnica respetar el orden lógico para una mejor comprensión del documento.

Otro aspecto del principio bajo análisis consiste en disponer las cláusulas de acuerdo con el criterio que las clasifica en esenciales, naturales y accidentales. Las primeras son aquellas sin cuya mención el contrato carece de contenido o no posee contenido determinado (por ejemplo, cosa y precio en la compraventa); las segundas, aquellas que la ley supletoria inserta en caso de que los contratantes no hayan previsto su regulación (por ejemplo, garantía por vicios redhibitorios y evicción, mención del origen del dinero empleado en la compra); las últimas, aquellas que no integran el contrato si no son insertadas por las partes (por ejemplo, derecho de reversión en las donaciones, pacto de retroventa)⁶⁷.

De esta manera, en la compraventa resulta aconsejable ubicar en las primeras cláusulas la cosa vendida y el precio. Luego podrá preverse la garantía por vicios redhibitorios y evicción y, por último, las cláusulas accidentales que se incluyan.

Cabe destacar que, en este aspecto, el principio de claridad prima sobre el de orden y en determinados supuestos será conveniente insertar ciertas cláusulas accidentales con anterioridad a las naturales. Por ejemplo, en una donación de inmueble con derecho de reversión, es recomendable colocar esta facultad con anterioridad a las previsiones respecto de los vicios redhibitorios y la garantía de evicción (aunque en este caso se pacte expresamente la responsabilidad del donante en tal sentido), puesto que el derecho de reversión afecta la ulterior circulabilidad del inmueble.

14. Concentración

Todos los datos, hechos y manifestaciones relativos a una determinada materia deberán colocarse en un mismo sector del documento. La presente regla consiste en “tematizar” las distintas cláusulas, colocando en cada una todo lo que se refiere a una unidad conceptual⁶⁸.

Así, las referencias personales completas deben estar volcadas en el sector inicial de la comparecencia y una sola cláusula debe contener la totalidad de los datos de individualización del inmueble.

15. Compleción

Fundamentada en el principio externo de adecuación, esta regla determina que el instrumento deberá contar con todas las cláusulas necesarias para llevar a cabo la voluntad común de las partes.

(67) Conf. López de Zavalía, *Teoría de los contratos*, tomo 1. Parte general, Buenos Aires, Zavalía, 1997, pág. 73.

(68) Conf. Gattari, Carlos Nicolás, op. cit., pág. 86.

Respecto de las cláusulas esenciales, su omisión acarrea la inexistencia del contrato (como la cosa en la donación), mientras que la carencia de elementos accidentales no perjudica al nacimiento del acuerdo, pero puede tergiversar la expresión adecuada de la voluntad común.

Corresponde dejar a salvo el supuesto en que las partes lleguen a un acuerdo sobre determinados rubros del contrato en formación, bajo la forma de una minuta o borrador no vinculante (*Punktation* del Derecho alemán)⁶⁹.

Las cláusulas supletorias deben ser insertadas en el contrato para hacer prevalecer la voluntad de las partes sobre la solución supletoria del ordenamiento jurídico; por ejemplo, hacer responder al donante por evicción y vicios redhibitorios (arts. 1835, 2098 y 2166, Código Civil).

Sin embargo, cuando el acuerdo de los contratantes repite la solución supletoria legal, es necesario preguntarse si la inclusión de esa cláusula atenta contra el principio de economía. En este sentido, es tradicional la expresión “el vendedor responde por evicción y vicios redhibitorios y se obliga al saneamiento de acuerdo a Derecho”, cuyos efectos son equivalentes a no pactar nada al respecto⁷⁰.

Las cláusulas supletorias integran el contenido del contrato, ya que las partes, al no sustituirlas por otras cláusulas en ejercicio de la autonomía de la voluntad, se sometieron a las normas dispositivas que prevé el ordenamiento normativo⁷¹, no siendo excusable el error de Derecho (conf. art. 923, Código Civil).

Desde el punto de vista del Derecho de fondo es, por tanto, indistinto colocar las cláusulas naturales que repiten la solución de la ley. Queda librado al criterio del redactor incluirlas (para que el documento cumpla acabadamente su función “docente”) o no (para no vulnerar el principio interno de economía). En particular, considero innecesario repetir la solución legal puesto que este aspecto debe estar cubierto por el asesoramiento previo brindado a las partes por el operador jurídico a quien se le ha confiado la redacción del instrumento.

Otro aspecto relevante del principio bajo examen consiste en la compleción interna de cada una de las cláusulas que componen el acuerdo de voluntades. En este sentido, un corolario de esta regla consiste en no dejar nunca una obligación sin la previsión de las correspondientes consecuencias por su incumplimiento. A cada prestación futura a cargo de alguno de los contratantes debe corresponder en el texto una previsión frente al eventual incumpli-

(69) Conf. Spota, Alberto G., op. cit., volumen 1, pág. 306. El artículo 154 del C. Civil alemán, en su parte pertinente, dispone: “La conformidad sobre puntos aislados no es vinculante, incluso si se ha realizado un borrador”.

(70) Conf. Etchegaray, Natalio Pedro, op. cit., pág. 184.

(71) Conf. Spota, Alberto G., op. cit., volumen 1, pág. 27. A tal punto integran el contrato estas cláusulas que “a los contratos en curso de ejecución no son aplicables las nuevas leyes supletorias” (art. 3, *in fine*, C. Civil).

miento. Así, por ejemplo, es conveniente convenir expresamente acerca de la constitución en mora, el pacto comisorio y las cláusulas penales⁷².

16. Consistencia

Las distintas cláusulas de un documento deben ser coherentes entre sí y no resultar contradictorias bajo ningún aspecto. Asimismo, las remisiones que se efectúen de un artículo a otro deben ser precisas.

El principio de consistencia se vulnera si, por ejemplo, un contrato de compraventa contiene dos cláusulas contradictorias acerca del precio o una que prevé la responsabilidad por vicios redhibitorios con arreglo a derecho y otra que la extiende a los casos de los artículos 2106 y 2170 del Código Civil.

Asimismo, un instrumento carece de coherencia si el vendedor manifiesta haber entregado la posesión dos meses antes de la celebración del contrato y el comprador expresa que la tradición se ha efectuado el mismo día en que se suscribe el documento⁷³.

Interacción de los distintos principios

Los principios técnicos de redacción pueden ser objeto de múltiples clasificaciones. La que se ha utilizado en la exposición (“externos” e “internos”) se basa en la proximidad de las reglas con el negocio jurídico que se documenta. La subdivisión tripartita interna en principios “descriptivos”, “narrativos” y “estructurales” tiene en cuenta la finalidad de los distintos aspectos de la redacción.

Las clasificaciones enunciadas, sin embargo, no poseen consecuencias prácticas y sólo persiguen establecer un orden para la presentación de los distintos principios.

Las reglas de redacción pueden dividirse de acuerdo con otros criterios que poseen consecuencias prácticas y que se relacionan con la interacción de los principios, tanto en la elaboración como en la interpretación del documento.

Principios absolutos y relativos

Los principios de redacción pueden ser clasificados según su jerarquía en “absolutos” y “relativos”.

Los primeros constituyen un fin en sí mismos y no reconocen límites en su aplicación. Por esta razón, cuanto más se respeten los principios absolutos, mejor resultado se obtendrá en la confección del documento, ya que éstos no pueden aplicarse en exceso. Por ejemplo, un instrumento no puede criticarse por ser “demasiado” claro, lícito o adecuado al negocio jurídico.

En cambio, las pautas de redacción relativas se subordinan a las absolutas y sólo son útiles en la tarea de redacción cuando colaboran con el propósito

(72) Conf. Etchegaray, Natalio Pedro, *Boleto de compraventa*, Buenos Aires, Astrea, 1993, pág. 12.

(73) Sin perjuicio de que “la sola declaración del tradente de darse por desposeído, o de dar al adquirente la posesión de la cosa, no suple las formas legales” (art. 2378, C. Civil).

de reglas de mayor jerarquía. Así, el principio de “economía” está en función de la regla de “claridad”, ya que es favorable que un instrumento contenga la menor cantidad posible de palabras pero este criterio nunca debe menoscabar su inteligibilidad. Un documento puede ser susceptible de crítica por exceso de economía.

Son principios absolutos los siguientes: “conocimiento”, “licitud”, “calificación”, “adecuación”, “claridad”, “corrección idiomática”, “especialidad”, “objetividad”, “presente histórico”, “imputación”, “confesión” y “consistencia”.

Los restantes son principios relativos, a saber: “economía”⁷⁴, “orden”⁷⁵, “concentración”⁷⁶ y “compleción”⁷⁷.

Esta clasificación reviste gran importancia cuando se presenta un conflicto entre dos reglas. Por ejemplo, si en la redacción de una donación es necesario decidir si es preferible seguir a ultranza el criterio de orden (disponiendo las distintas cláusulas según el carácter de esencial, natural o accidental que cada una posea) o hacer primar el principio de claridad (v. gr.: insertando el derecho de reversión antes que las cláusulas naturales).

Siempre que se encuentre en pugna un principio relativo con uno absoluto, tiene primacía este último. Así, en el caso mencionado, resulta conveniente colocar en primer lugar (luego de la descripción del objeto de la donación) el derecho de reversión que se reserva el donante, ya que provoca que el dominio transmitido en virtud del contrato y la tradición tenga naturaleza revocable (arts. 2507, 2661 y 2663 en adelante, Código Civil).

Los principios absolutos, en cambio, no pueden encontrarse en contradicción entre sí. Por ejemplo, la circunstancia de que se posea más conocimiento respecto del acto jurídico que será documentado no entra en colisión con el análisis de la licitud del contenido del instrumento o con la tarea de calificación del redactor.

Principios dependientes e independientes

Según otro criterio que también posee consecuencias prácticas, los principios se dividen en “dependientes” e “independientes”. Esta clasificación se basa en la existencia o no de condicionamiento de una regla respecto de otra.

Los principios independientes determinan el funcionamiento de los dependientes. Por ejemplo, la “adecuación” del instrumento al negocio jurídico

(74) Ya que esta regla está en función de la claridad.

(75) Puesto que en determinados supuestos la disposición de las partes del documento puede alterarse por imperio del principio de claridad.

(76) En ciertos casos, la concentración puede dejarse sin efecto en virtud de la aplicación de la regla de imputación. Por ejemplo, Carlos Nicolás Gattari sugiere que, en las escrituras públicas, los datos personales sean desplazados de la comparecencia a las declaraciones de las partes, para dejar claro que estas circunstancias no integran el contenido de la fe de conocimiento brindada por el notario. De esta manera, se atribuye al escribano sólo la identificación de las partes y no sus demás circunstancias personales (como el estado de familia y el domicilio), op. cit., pág. 88.

(77) La regla de compleción se subordina a la de economía, puesto que resulta innecesario, como se ha visto, incluir las cláusulas naturales del negocio que repiten la previsión supletoria de la ley.

en cuestión está condicionada por el previo grado de “conocimiento” del redactor. Si éste fue negligente en la tarea de indagación de la voluntad de las partes y de los hechos realizados por éstas, el documento no las reflejará en forma fidedigna. El criterio de adecuación funciona correctamente sólo si el principio de conocimiento fue respetado. Lo mismo sucede con la calificación respecto de la licitud y con la especialidad respecto del conocimiento, entre otros supuestos. En cambio, los criterios independientes no son limitados o condicionados por otros.

Los principios dependientes están determinados en su funcionamiento por reglas independientes o también por otras dependientes. Así, en lo que atañe a los vocablos jurídicos, el principio de corrección idiomática está condicionado por una apropiada calificación del negocio y ambos criterios, sin embargo, son relativos.

Son principios independientes los siguientes: “conocimiento”, “licitud”, “economía”, “corrección idiomática” (respecto de las palabras vulgares), “objetividad”, “presente histórico”, “confesión”, “concentración” y “consistencia”.

Las restantes (“calificación”, “adecuación”, “claridad”, “corrección idiomática” respecto de las voces jurídicas, “especialidad”, “imputación”, “orden” y “compleción”) son reglas dependientes, puesto que: la calificación depende del conocimiento y de la licitud del negocio jurídico⁷⁸; la adecuación, del conocimiento y la calificación⁷⁹; la claridad, del conocimiento y la calificación⁸⁰; la corrección idiomática (para los vocablos técnicos), de la calificación⁸¹; la especialidad, del conocimiento⁸²; la imputación, del conocimiento y la licitud⁸³; el orden, de la licitud⁸⁴; y la compleción, del conocimiento, la calificación y la adecuación⁸⁵.

La incorrecta utilización de los principios independientes conlleva errores en las reglas que dependen de aquéllos. Así, una falla en la calificación trae

(78) Porque para poder ubicar al contrato en cuestión es necesario conocer en forma pormenorizada todos sus elementos y asimismo el ordenamiento jurídico que lo regula y que proporciona los conceptos jurídicos utilizados por el redactor.

(79) Dado que la adecuación consiste en el reflejo fiel de la voluntad de los contratantes y de los hechos ejecutados por éstos, el conocimiento de estos elementos y su correcto emplazamiento jurídico limitan aquel principio.

(80) No puede exponerse en forma clara y didáctica aquello que no se conoce en forma idónea y que no se ubica dentro de alguno de los moldes legales (o dentro del terreno de los contratos atípicos).

(81) Ya que los vocablos utilizados dependen del tipo de negocio que el redactor ha entendido que las partes celebran.

(82) Por ejemplo, si no se indagan en forma exhaustiva los antecedentes del inmueble, éstos no podrán ser volcados en el documento.

(83) Verbigracia, el comprador debe manifestar, a los efectos del impuesto de sellos, que el inmueble que adquiere tiene por destino su vivienda única, familiar y de ocupación permanente (art. 259, inciso 29°, Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires, t. o. 1999). Si esta previsión normativa es desconocida por el redactor, no sabrá a qué parte imputar la manifestación.

(84) Puesto que la ley determina cuáles son las cláusulas esenciales, naturales y accidentales.

(85) Dado que el tipo de negocio jurídico determina cuáles son las cláusulas que no deben faltar en el documento.

aparejado el uso incorrecto de términos jurídicos para describir el acuerdo de voluntades; la insuficiencia de conocimiento acarrea errores en la calificación.

Recíprocamente, un equívoco en los principios dependientes puede radicar en la aplicación inadecuada de éstos o tratarse de una proyección de errores en los principios independientes que condicionan su funcionamiento. Por ejemplo, la claridad de un instrumento puede ser opacada por palabras u oraciones oscuras, falta de conocimiento del negocio jurídico o problemas en su calificación.

Autonomía de ambas clasificaciones

Las divisiones efectuadas precedentemente no se encuentran vinculadas bajo ningún aspecto, dado que existen principios absolutos tanto dependientes (v. gr.: calificación) como independientes (v. gr.: licitud) y reglas relativas dependientes (v. gr.: orden) e independientes (v. gr.: economía).

Sin embargo, en alguna medida la jerarquía se relaciona con la cercanía al negocio jurídico, el punto de vista del narrador y la atribución de dichos a las partes, ya que todos los principios externos y los internos narrativos son absolutos. La distribución de los principios dependientes e independientes, en cambio, es dispersa.

El cuadro completo de los distintos criterios de clasificación es el siguiente:

Principios externos

1. Conocimiento	A	I
2. Licitud	A	I
3. Calificación	A	D
4. Adecuación	A	D

Principios internos

I. *Descriptivos*

5. Claridad	A	D
6. Economía	R	I
7. Corrección idiomática	A	I/D
8. Especialidad	A	D

II. *Narrativos*

9. Objetividad	A	I
10. Presente histórico	A	I
11. Imputación	A	D
12. Confesión	A	I

III. *Estructurales*

13. Orden	R	D
14. Concentración	R	I
15. Compleción	R	D
16. Consistencia	A	I

Consideraciones finales

Los principios técnicos de redacción, sean externos o internos, absolutos o relativos, dependientes o independientes, persiguen un mismo objetivo: dotar de seguridad jurídica a la exteriorización de voluntad común de los contratantes, simplificando la tarea de interpretación posterior al nacimiento del instrumento.

Las reglas analizadas poseen autonomía ya que cada una abarca un aspecto singular de la redacción que no se subsume en otros ni es compartido por los restantes principios. Dentro del plano externo, los principios de conocimiento y licitud (ambos absolutos e independientes) son fundamentales y condicionan toda la tarea posterior de documentación. En el plano interno, es posible atribuir la categoría de fundamental al principio de claridad porque se yergue como rector delante de las restantes reglas internas que, a pesar de ser autónomas, se vinculan estrechamente con aquél.

Pese a que las apreciaciones vertidas en este trabajo se han limitado al ámbito contractual (actos jurídicos bilaterales y patrimoniales), los principios de redacción son susceptibles de ser extendidos a otros documentos jurídicos que contengan actos jurídicos unilaterales o extrapatrimoniales. En este aspecto, por ejemplo, es posible y recomendable que en la redacción de una emancipación por habilitación de edad se respeten los principios analizados. Lo mismo puede predicarse de un testamento, un reconocimiento de filiación, una demanda judicial o una convención colectiva de trabajo, efectuándose, por supuesto, las adecuaciones pertinentes en cada caso.

Por tanto, existe un ámbito más importante donde resulta procedente la aplicación de los principios de redacción y constituye una tarea pendiente para la doctrina indagar cuáles son las reglas generales, que sean aplicables tanto al otorgamiento de un acto unilateral como a la confección de una ley o de un tratado internacional. Es posible que exista una técnica jurídica común a todos los supuestos comprendidos entre esos extremos.

Por último, también cabe extender la aplicación de estos principios como parámetros de valoración de contratos ya instrumentados o formularios pre-existentes, adoptando una actitud crítica en la redacción y mejorando la futura documentación de negocios jurídicos.