

ESTRATEGIA PROFESIONAL DE LA ABOGACÍA (*)

JUAN JOSÉ BENTOLILA (**)

Resumen: En este trabajo queremos subrayar la importancia de contar con una teoría jurídica compleja que, utilizando categorías de la dimensión sociológica del Derecho, permita operar estratégicamente sobre los casos.

Palabras claves: Filosofía - Derecho - Teoría trialista del mundo jurídico - Estrategia jurídica

Abstract: In this paper we want to underline the importance of relying on a juridical complex theory which, using categories of the sociological dimension of the Law, should allow to operate strategically on cases.

Key words: Philosophy - Law - Trialist Theory of the Juridical World - Juridical strategy

1. A lo largo de la labor que venimos desempeñando en el espacio de la docencia universitaria, hemos podido constatar que existen algunas perspectivas jurídicas que usualmente sufren una cierta marginación en la planificación de la currícula.

En efecto, tanto la visión táctica, entendida como el método o sistema para ejecutar o conseguir algún efecto jurídico, como el abordaje estratégico, referente al arte de dirigir la gestión de un conflicto en base a un conjunto de reglas que aseguran una decisión óptima para cada momento, suelen ser entendidos como aspectos con baja prioridad de teorización³, habida cuenta

* Trabajo presentado en el “Curso teórico práctico sobre Estrategia Jurídica”, organizado por la Escuela de Graduados de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Rosario, año 2012.

** Profesor Adjunto de la Facultad de Derecho de la UNR. E-mail: johnb@arnet.com.ar

³ Aun cuando la bibliografía al respecto es significativamente extensa. Cf. CIURO CALDANI, Miguel Ángel, “Aportes para el desenvolvimiento del principio de razonabilidad en el Derecho Privado desde la comprensión de la decisión y la estrategia”, en

que generalmente se difiere su aprendizaje a la posterior praxis tribunalicia, ámbito que no cuenta con un marco pedagógico adecuado para ello.

Las razones que abonan esta ausencia son variadas.

En un primer orden de ideas, debemos destacar que, para poder establecer estrategias ante un conflicto, se necesita generar comprensión del presupuesto fáctico situacional (lo que es, con independencia de lo que, con arreglo a algún patrón, debe ser), y de las decisiones a ser adoptadas, prisma usualmente soslayado por los modelos reduccionistas del unidimensionalismo normativista imperante en nuestro medio jurídico⁴.

En un segundo orden de ideas, el avance hacia la visión realista de “lo jurídico”, perspectiva primordial en el marco del Derecho anglosajón, resulta materia de análisis sólo como modelo jusfilosófico anecdótico, aun cuando lo cierto es que su relevancia en el tema que nos convoca es altamente significativa. Así, la introducción de la visión realista de la guerra cuenta con un respaldo histórico incuestionable en la obra de Sun Tzu, la de

Investigación y Docencia, Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 2000, Nro. 22, pág. 11; del mismo autor, “Bases para la estrategia en el Derecho, con especial referencia al Derecho Internacional Privado”, en Revista del Centro de Investigaciones de Filosofía Jurídica y Filosofía Social, Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 1999, Nro. 23, págs. 17 y ss.; “La Teoría General del Derecho, supuesto de la estrategia y la táctica jurídicas”, en Investigación y Docencia, Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 1999, Nro. 32, págs. 25 y ss.; y “Estrategia Jurídica”, Rosario, UNR Editora, 2011; MERIOI, Andrea Angélica, “La estrategia en el Derecho Procesal. La comprensión de la decisión y la estrategia en la resolución de conflictos”, en Investigación y Docencia, Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 2002, Nro. 35, págs. 49 y ss.

⁴ Sobre ello, v. CASTÁN TOBEÑAS, José, “Los Sistemas Jurídicos contemporáneos del mundo occidental”, en “Sistemas Jurídicos Contemporáneos”, Bs. As., Abeledo Perrot, 2000; CATALANO, Pierangelo, “Sistema y ordenamientos: el ejemplo de América Latina”, en “Sistema jurídico latinoamericano y unificación del Derecho”, México, Porrúa, 2006; DAVID, René, JAUFFRET SPINOSI, Camilla, “Les grands systèmes de droit contemporains”, 10^a ed., París, Dalloz, 1992; LOSANO, Mario G., “Los grandes sistemas jurídicos. Introducción al Derecho europeo y extranjero”, trad. Alfonso Ruiz Miguel, Madrid, Debate, 1982; MOISSET de ESPANÉS, Luis, “Codificación civil y Derecho Comparado”, Bs. As., Zavalía, 1994; SACCO, Rodolfo, GAMBARO, Antonio, “Sistemi giuridici comparati”, Torino, Utet, 1999; SCHIPANI, Sandro, “El Derecho Romano en el Nuevo Mundo”, en “Sistema jurídico latinoamericano...”, cit.; STEIN, Peter, “El Derecho Romano en la historia de Europa. Historia de una cultura jurídica”, Madrid, Siglo XXI, 2001; y ZWEIGERT, Konrad, KÖTZ, Hein, “An Introduction to Comparative Law”, 2^a ed., Londres, North Holland Publishing Company, 1992.

la política fue referenciada por Nicolás Maquiavelo, y la de la economía por Adam Smith. Mientras ello sucedía, en el Derecho la radicalización de la escuela de la exégesis⁵ -de la cual somos, en parte, tributarios- obliteró indefectiblemente cualquier desarrollo en aquel sentido. No sin razón se explica que a las propuestas silogísticas de la escuela de la exégesis se ha atribuido la pérdida de cierta capacidad estratégica de los hombres del Derecho⁶.

En tales términos, si tuviéramos que efectuar un diagnóstico de la situación de nuestro objeto de estudio, claramente se evidencia que los modelos jurídicos predominantes revelan ausencia de categorías que permitan la disección del complejo fáctico, que pongan de manifiesto las distinciones entre los diversos roles de cada operador, y que permitan el ingreso interdisciplinario de la teoría de la decisión⁷ en el ámbito jurídico.

⁵ CIURO CALDANI, Miguel Ángel, “Aportes Iusfilosóficos para la construcción del Derecho (Metodología Jurídica. Lecciones de Historia de la Filosofía del Derecho. La Conjetura del Funcionamiento de las Normas Jurídicas)”, Rosario, Zeus, 2007, pág. 244; *vide* también BONNECASE, Julien, “L’École de l’Exégèse en Droit Civil”, 2ª ed., París, Bocard, 1924.

⁶ CIURO CALDANI, Miguel Ángel, “Perspectivas estratégicas del razonamiento y la actuación de los jueces”, en Lexis Nexis Jurisprudencia Argentina, 31.03.2004, fascículo Nro. 13, págs. 30 y ss.

⁷ P. v. entre muchos otros CIURO CALDANI, Miguel Ángel, “Aportes de análisis económico del Derecho para la teoría trialista del mundo jurídico”, en Investigación y Docencia, Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 2004, Nro. 37, págs. 21 y ss.; HÖFFE, Otfried, “Estudios sobre teoría del derecho y la justicia”, trad. Jorge F. Malem Seña, Barcelona, Alfa, 1988, págs. 151 y ss.; JORGENSEN, Stig, “Motive and Justification in Legal Decision - Making”, en Reason in Law, Proceedings of the Conference Held in Bologna, 12-15 December 1984, volumen 1, págs. 335 y ss.; MEROI, Andrea Angélica, SALMÉN, Gabriel Mauricio, “Seminario sobre Teoría de la Decisión”, en Investigación y Docencia, Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 2005, Nro. 38, págs. 159 y ss.; MEYER, Paul L., “Probabilidad y aplicaciones estadísticas”, reimp., trad. Carlos Prado Campos y otros, México, Adison Wesley Longman, 1998; NINO, Carlos Santiago, “Introducción a la filosofía de la acción humana”, Bs. As., Eudeba, 1987; POSNER, Richard A., “The Economics of Justice”, 6ª ed., Cambridge, Massachusetts, 1996; RAWLS, John, “A Theory of Justice”, 10ª ed., Cambridge, Harvard University Press, 1980, págs. 142 y ss.; SOTO, Alfredo Mario, “El análisis económico del Derecho en la Filosofía del Derecho norteamericana”, en Investigación y Docencia, Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 1995, Nro. 25, págs. 129 y ss.; VANBERG, Viktor, “Racionalidad y reglas” (rec.), trad. Ernesto Garzón Valdés, Barcelona, Gedisa, 1999, págs. 51 y ss. y 149 y ss.; WHITE, D. J., “Teoría de la decisión”, Madrid, Alianza Universidad, 1990; y WRIGHT, Georg

Por el contrario, son dos los modelos teóricos que propician la utilización del análisis táctico y estratégico en el campo jurídico.

El primero de ellos es el realismo jurídico⁸, que se interroga acerca de la formación de convicciones por parte del juez, que distingue la posición relativa de cada operador frente al conflicto, y que suplanta los interrogantes acerca del valor justicia por los referentes al valor utilidad.

El segundo lo constituye el integrativismo jurídico⁹, corriente de pensamiento complejo¹⁰ de la cual la teoría trialista del mundo jurídico¹¹ es

Henrik von, "La lógica de la preferencia", trad. Roberto J. Vernengo, Bs. As., Eudeba, 1967.

⁸ P. v. FINCH, John, "Introducción a la Teoría del Derecho", trad. Francisco Laporta San Miguel, Barcelona, Labor, 1977, págs. 201 y ss.; FRANK, Jerome, "Courts on trial. Myth and reality in American Justice", New Jersey, Princeton University Press, 1973; y HOLMES, Oliver Wendell, "La senda del Derecho", Bs. As., Abeledo Perrot, 1975.

⁹ Acerca del integrativismo p. v. CAMPOS, Roberto, "Metodología jurídica trialista", en Investigación y Docencia, Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 2006, Nro. 39, págs. 163 y ss.; CIURO CALDANI, Miguel Ángel, "Aportes Jusfilosóficos...", cit., págs. 390 y ss. Puede resultar enriquecedora la comparación con la propuesta de COSSIO, Carlos, "La teoría egológica del Derecho y el concepto jurídico de libertad", 2ª ed., Bs. As., Abeledo Perrot, 1964; del mismo autor "Teoría de la verdad jurídica", Bs. As., Losada S.A., 1954; y también REALE, Miguel, "Filosofía del Derecho", Madrid, Pirámide S.A., 1979.

¹⁰ BOCCHI, Gianluca, CERUTI, Mauro (comp.), "La sfida della complessità", trad. de Gianluca Bocchi y Maria Maddalena Rocci, 10ª ed., Milán, Feltrinelli, 1997; CIURO CALDANI, Miguel Ángel, "El trialismo, filosofía jurídica de la complejidad pura", en El Derecho, tomo 126, págs. 884 y ss.; MORIN, Edgar, "Introducción al pensamiento complejo", 7ª reimp., trad. Marcelo Pakman, Barcelona, Gedisa, 2004; GALATI, Elvio, "La teoría trialista del mundo jurídico y el pensamiento complejo de Edgar Morin. Coincidencias y complementariedades de dos complejidades", tesis doctoral aprobada en el marco del Doctorado en Derecho de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Rosario, inédita.

¹¹ Acerca de la teoría trialista del mundo jurídico, p. v. GOLDSCHMIDT, Werner, "Introducción filosófica al Derecho. La teoría trialista del mundo jurídico y sus horizontes", 6ª ed., 5ª reimp., Bs. As., Depalma, 1987; CIURO CALDANI, Miguel Ángel, "Distribuciones y repartos en el mundo jurídico", Rosario, U.N.R. Editora, 2012; del mismo autor, "Estudios de Filosofía Jurídica y Filosofía Política", Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 1984; "Estudios Jusfilosóficos", Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 1986; y "La conjetura del funcionamiento de las normas jurídicas. Metodología jurídica", Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 2000; y BENTOLILA, Juan José (Coordinador), "Introducción al Derecho", Bs. As., La Ley, 2009.

especie, que permite la apertura a la dimensión sociológica del Derecho y también el estudio del complejo de fines de cada sujeto involucrado (los objetos y las razones del conflicto).

2. Asumiendo entonces que nuestra disciplina también puede ser abordada desde una visión sociológica, se impone el ingreso al estudio del conflicto desde el caso.

Así, habitualmente y desde un enfoque normológico simple (sistema romanista tradicional), el primer interrogante suele ser ¿quién tiene derecho a reclamar?

Por el contrario, desde la visión compleja, se amplían las posibilidades de resolver el conflicto, generando nuevas cuestiones que, en otras posiciones jusfilosóficas, suelen quedar en las penumbras, tales como ¿cuáles son los intereses? o ¿quién tiene mejor situación de poder?

En efecto, ninguna estrategia puede viabilizarse si obviamos las relaciones de poder existentes entre los sujetos del conflicto, entendido aquí como el conjunto de recursos de cualquier índole de que dispone o cree disponer cada actor para procurar su objetivo.

Nótese que la idea de poder es siempre de alguien frente a alguien, en una concreta situación, lo que torna imperativa la necesidad de inventariar los propios recursos (ofertas, propuestas, influencia, persuasión, posibilidad de alianzas con terceros, autoridad moral, prestigio frente al adversario) tanto como los del adversario.

3. Desde ese lugar arribamos entonces a las primeras decisiones estratégicas.

Y como no se puede elegir sin información, y no se sabe de antemano cuál será la información relevante, entendemos que, ante un caso, nunca puede soslayarse: a) el reconocimiento de la realidad fáctica situacional; b) el reconocimiento del complejo de fines; y c) el reconocimiento de las vías posibles.

Sobre el primer punto, ha de establecerse qué parte ostenta una situación de primacía respecto de la otra (ya sea porque puede afrontar los costos de un litigio, o porque cuenta con el factor tiempo a su favor).

Acerca del segundo ítem, debe indagarse sobre los fines perseguidos

por las partes, toda vez que, en caso de no comprenderlos adecuadamente, podemos librar una batalla exitosa cuya ganancia sea desdeñada por los interesados.

Por último, las vías posibles implicarán distintos grados de intensidad del conflicto, que podrá ser encauzado ora a través de la conciliación o con directo recurso jurisdiccional, buscando la generación de situaciones de poder a través de la utilización de medios procesales (v. gr., la traba de medidas cautelares, la promoción de medidas autosatisfactivas). Efectivamente, la utilización de la sorpresa, así como la posibilidad de control de la intensidad, costo y tiempo del conflicto, son elementos que deberán ser ponderados desde una visión estratégica.

Va de suyo, si bien la información tiene límites y el proceso se da en un marco de relativa incertidumbre, algo se puede conocer. Desde el inicio contamos al menos con un elenco de acciones posibles (vías procesales o extrajurisdiccionales), un conjunto de consecuencias posibles de tales acciones (éxito o fracaso en la pretensión de fondo, imposiciones de costas causídicas), una estimación de las probabilidades de cada uno de estos escenarios (elaboración de pronósticos), y el posible establecimiento de órdenes de prioridad de los resultados esperados (resolución de una pretensión incidental, de sentencia de grado, de sentencia de alzada).

A los fines de la optimización de la información, resulta menester la descomposición del conflicto en diversas categorías de análisis. Para ello ha de definirse inicialmente quién pretende, respecto de quién se pretende (quiénes se verían beneficiados y perjudicados), qué se pretende, cómo se pretende, por qué razones (reales o alegadas), qué límites se perfilan (la insolvencia del deudor, el tiempo que insumirá el cobro), de acuerdo a qué elementos (cantidad y costo de la prueba).

El objetivo de este esquema de análisis no será otro que favorecer la conjetura¹² de los resultados.

¹² CIURO CALDANI, Miguel Ángel, “La conjetura...” cit., págs. 10 y ss.; con cita de JOUVENEL, Bertrand de, “El arte de prever el futuro político”, trad. Leandro Benavides, Madrid, Rialp, 1966; LEIBNIZ, Gottfried Wilhelm, “Para una balanza del Derecho que permita apreciar los grados de las pruebas y de las probabilidades”, en “Escritos Filosóficos” (rec.), trad. Roberto Torretti, Tomás E. Zwanck y Ezequiel de Olaso, Bs. As., Carcas, 1982, págs. 370 y ss.; MACH, Ernst, “Conocimiento y error”, Bs. As., Espasa Calpe Argentina, 1948, págs. 18 y ss.; POPPER, Karl, “Conjeturas y refutaciones. El desarrollo del conocimiento científico”, trad. Néstor Míguez, Barcelona,

Y para lograr el éxito en tal faena, no pueden soslayarse algunos aspectos, tales como el análisis del escenario (lo que permite mejor percepción y comprensión de las conductas e intenciones, y una cabal construcción de escenarios futuros), el relevamiento de los sujetos participantes y sus vinculaciones (de cooperación, de oposición, o de neutralidad), el reconocimiento y la evaluación del problema, el establecimiento de las aspiraciones utilitarias (el logro de mayores beneficios con menores costos), y la fijación de objetivos “de máxima” y “de mínima”.

4. Sentado lo antedicho, una estrategia global no puede prescindir de los siguientes datos.

En primer lugar, cuál va a ser la relación que entablaremos con los demás partícipes del conflicto, habida cuenta que puede consistir en cooperación (alianzas entre quienes vayan a ser litisconsortes, acumulación de trámites para disminuir los costos probatorios) o de oposición (sea defensiva u ofensiva, con independencia del rol procesal que se asuma).

En segundo lugar, la selección del tipo de método de solución del conflicto (jurisdiccional o alternativo), lo que variará según las épocas, culturas, tipos de conflictos, y necesidad de que los involucrados se sientan partícipes de la solución común (toda vez que, en ciertos casos en que cada parte resulta ser excesivamente optimista respecto de la propia posición, la brecha de expectativas es demasiado amplia como para que, a la postre, al menos alguno de ellos logre satisfacción).

En tercer lugar, la opción acerca de la intensidad inicial del conflicto, puesto que un punto de partida con una demostración de alto poder puede coadyuvar a la búsqueda por parte de la contraria de una solución inmediata, o a una escalada que culmine en una situación de pérdida para todos los involucrados.

Va de suyo, los lineamientos estratégicos pueden sufrir ajustes a lo largo de la gestión del caso, aun cuando resulta fundamental evitar la tentación de ganar ventajas tácticas que desorganicen el plan estratégico (así, si el tiempo es el factor fundamental de la estrategia, la posibilidad de

Paidós, 1983; REALE, Miguel, “Verdade e Conjetura”, Río de Janeiro, Nova Fronteira, 1983, pág. 25; y del mismo autor, “Nova fase do direito moderno”, San Pablo, Saraiva, 1990.

obtener una mayor ganancia económica puede tener costos inaceptables). En tales términos, no todo lo que *puede* hacerse *debe* hacerse.

5. Arribados a este punto, también cabe indagar acerca de la incidencia que reviste la consciencia del conflicto en los interesados.

Es que, admitido que nadie puede evitar ni impedir que otro lo haga objeto de un requerimiento, el tardío reconocimiento de la situación conflictual puede generar el efecto adverso de obligar al oponente a realizar actos que incidan en el nivel inicial de intensidad.

Un buen operador jurídico no puede soslayar el análisis sobre el grado de consciencia del conflicto de cada una de las partes.

6. En cuanto al objeto del conflicto, se impone el interrogante acerca de qué es lo que se discute.

Así, por un lado tendremos los objetivos que se formalizan a nivel discursivo, plasmándose en los diversos textos que se van generando, y por otro, también deben identificarse los objetivos subyacentes, cuyo desconocimiento impide adecuar la estrategia conllevando la posibilidad de logro de un éxito desdeñable.

Por ello, una adecuada estrategia debe establecerse luego de investigar profundamente cuáles son los intereses en juego, cuál es el orden de prioridad deseado, y cuáles son los valores (tanto económicos como simbólicos) involucrados en el debate. Es que difícilmente pueda elaborarse una estrategia respecto del conflicto si se desconocen las razones que impulsan a los sujetos a actuar, y las finalidades que en sus mentes se representan. Y, evidentemente, no pueden integrarse tales razones en el análisis jurídico estratégico, si las herramientas teóricas utilizadas no cuentan con la riqueza categorial suficiente como para captarlas.

Sólo entendiendo el conflicto podremos procurar soluciones en las que, por medio de intercambio, cada parte gane en su propia escala de valor.

Para lograrlo resulta fundamental pensar la posibilidad de división del objetivo (a título de ejemplo, para un cobro puede discutirse la oportunidad de pago, la tasa de interés, la moneda), e inclusive investigar los intereses de las partes a futuro (de existir una necesaria interdependencia, no podemos sino evaluar el costo y el beneficio proyectados a partir del

conflicto, lo que no será tan necesario si es que a futuro las partes son independientes).

7. Otro aspecto que no puede ser soslayado en un desarrollo estratégico es el de los límites, entendidos como las circunstancias condicionantes de la efectividad de la respuesta jurídica.

Los hay físicos (la lejanía de la unidad jurisdiccional), sociales (la dificultad de acceso a la jurisdicción de los sectores marginales), políticos (la gravitación que tiene el discurso imperante adverso a la pretensión que se esgrime), económicos (el costo del proceso, la insolvencia del condenado), autoimpuestos (el marco cultural en el que se desarrolla el conflicto, las convicciones del juez).

Pensar la eventualidad de presentación de límites favorecerá el pronóstico, aventando el riesgo de situaciones sorpresivas.

8. Más no finaliza nuestra tarea con la confección del plan estratégico, puesto que deberá integrarse el mismo con una estrategia argumentativa¹³.

Es que el texto jurídico pretende convencer a un auditorio, utilizando para ello una forma de debate sujeta a una serie de reglas procedimentales.

Así, surgirán interrogantes iniciales acerca del texto jurídico (para quién y contra quién construimos el discurso, cuál es el prejuicio público,

¹³ P. c. ALEXY, Robert, "A Theory of Legal Argumentation", Oxford, Clarendon, 1989; ATIENZA, Manuel, "A propósito de la argumentación jurídica", en *Doxa - Cuadernos de Filosofía del Derecho*, Alicante, 1998, volumen 21, págs. 33 y ss.; del mismo autor, "Las razones del Derecho. Teoría de la argumentación jurídica", 3ª reimp., México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2005; GHIRARDI, Olsen A., "El Razonamiento Judicial", Lima, Academia de la Magistratura, 1997, págs. 60 y ss.; MORESO, Juan, NAVARRO, Pablo, REDONDO, María, "Argumentación Jurídica, Lógica y Decisión Judicial", en *Doxa cit.*, 1992, volumen 11, págs. 247 y ss.; PERELMAN, Chaïm, "Logica giuridica nuova retorica", a cargo de Giuliano Crifò, Milán, Giuffrè, 1979; PERELMAN, Chaïm - OLBRECHTS - TYTECA, Lucie, "Tratado de la argumentación. La nueva retórica", trad. Julia Sevilla Muñoz, Madrid, Gredos, 2000; PLANTIN, Christian, "La argumentación", trad. Amparo Tusón Valls, Barcelona, Ariel, 1998; PORTELA, Mario Alberto, "Argumentación y sentencia", en *Doxa cit.*, 1998, volumen 21, págs. 333 y ss.; VIGO, Rodolfo Luis, "Razonamiento judicial justificatorio", en *Doxa cit.*, 1998, volumen 21, págs. 483 y ss.; y WESTON, Anthony, "Las claves de la argumentación", trad. Jorge F. Malem Seña, Barcelona, Ariel, 1999.

cuál es la opinión presumible del auditorio, cuál es el objetivo buscado, cuál es el resultado a evitar) y en el texto jurídico (quién, qué, a quién, cómo, con qué, cuándo, dónde, cuánto, por qué, para qué).

La identificación de los diversos auditorios también ha de merecer nuestra atención. Efectivamente, no será el mismo cuando nos referimos al escrito inicial (confeccionado para el juez, para el abogado de la parte contraria, para las partes) o a la sentencia (las partes, sus abogados, otros jueces en paridad de grado, la alzada, la comunidad jurídica, los medios de comunicación), y ello conllevará que existan diversos grados de libertad en relación a lo que pueda consignarse en cada caso.

9. En suma, abogar por los derechos no implica sólo conocer normas, sino que requiere una capacidad estratégica que sólo puede ser teorizada con recurso a marcos que admitan el ingreso de la realidad social al fenómeno jurídico.

Caso contrario, la fragmentación del caso a que conduce la radicalización de uno sólo de sus aspectos (el normológico), sólo puede conspirar contra la obtención de un pronóstico conjetural más adecuado.