



Jueves, 21 de noviembre de 2019

# Noticias



Santiago, 30 de agosto de 2019

Opinión.

## **20 consejos para ganar un juicio: Guía práctica para abogados.**

*Un escrito dirigido a un juez puede ser sencillo y eficaz, si incorpora una buena argumentación, que además suplirá la falta de jurisprudencia o normas favorables.*

---

En una reciente publicación del medio español *Confilegal* se da a conocer una guía práctica con 20 consejos para ganar un juicio.

El autor, el magistrado del Tribunal Superior de Justicia de Galicia, José Ramón Chaves García, sostiene que se limita a apuntar algunas de las pautas aconsejables que ha podido extraer de su experiencia desde los cuatro lados del mundo jurídico (docente, abogado, letrado de la Administración y juez).

No se trata, afirma, de un Manual, ni el plano del tesoro de la victoria, sino de ofrecer unas orientaciones que, si bien van destinadas a desvelar los arcanos del mundo forense contencioso-administrativo, son igualmente aplicables al resto de jurisdicciones. Una especie de trucos de magia blanca para conseguir sacar de la chistera judicial el conejo de la victoria.

### 1. Consejos personales para ganar un juicio

#### Honradez

Una retirada a tiempo es una victoria. Explicar al cliente lo atinado de no embarcarse en un pleito largo y costoso, puede dar lugar a una minuta menor pero una mayor satisfacción para cliente y abogado.

Un cliente puede entender una derrota pero es difícil digerir además la decepción o el engaño de su abogado. Una cosa es que un asunto sea defendible y otra muy diferente que esté ganado. Como dicen los aficionados a la tauromaquia "hasta el rabo, todo es toro".

#### Sensibilidad

El abogado tipo "House" no es un modelo a imitar. Aunque el cliente sea un empresario creso, un rudo trabajador, un quejoso funcionario o un ciudadano rebelde, todo cliente necesita en su fuero interno que su abogado crea en él, que valore lo que el valora, y que humanice los vericuetos procesales para explicárselos.

El abogado moderno ha de ser un cruce entre letrado y psiquiatra, pues un proceso contencioso-administrativo es parecido al descenso de Dante a los infiernos, donde el atribulado cliente tendrá que soportar minutas, gastos procesales, esperas interminables, incertidumbres y posiblemente decepciones, y para ese viaje, bien viene que el piloto procesal encarnado por el abogado, lo haga más llevadero.

### Modestia

Nadie tiene todo el Derecho Público en la cabeza, ni nadie es capaz de contar con una bola de cristal infalible sobre el avatar judicial. Hoy día en que hay bases de datos completas y actualizadas de jurisprudencia, buena parte de los abogados se han convertido en sabuesos de sentencias. Buscan la sentencia similar, el precedente o el caso ya resuelto que permita extraer el fragmento o doctrina que avale su tesis. Y eso está muy bien, pero no basta.

El Derecho Administrativo no puede encerrarse en un Manual ni en una sentencia. Es dinámico y poliédrico. Y sobre todo, no puede improvisarse. Hay que conocer el Derecho Constitucional, el Derecho Administrativo y el Derecho Procesal.

No basta con ser un buen civilista, laboralista o penalista, o un administrativista armado solamente con la calificación universitaria. Al igual que por saber mover las piezas de ajedrez no se garantiza el triunfo, el jaque mate en un proceso contencioso pasa por estudiar muchas “aperturas, estrategias” y practicar, practicar mucho.

Y en todo caso, por mucha experiencia que se atesore, por mucho que nos elogien, en Derecho Administrativo nadie lo sabe todo, y hay que esperar sorpresas de toda índole, ya que como decía un amigo, *“es una disciplina similar a un saco de cristales: si metes la mano, te cortarás”*.

### Pasión

El letrado no debe convertir su estudio en una máquina de vending, ni en un MacDonald. No todo es la minuta y despachar escritos hacia ese remolino que son los Tribunales. El abogado ha de implicarse en el asunto y luchar tanto lo pequeño como lo grande, con el mismo énfasis y rigor.

Es cierto que hay asuntos de mayor calado y otros de ínfima cuantía o entidad, pero lo que no puede ignorarse es que para el cliente su asunto es vital, y esa perspectiva subjetiva merece un respeto. Además, el éxito del letrado no proporciona solamente dinero y elogios, sino que le dota de seguridad en sí mismo.

Con cada éxito, el abogado aprende a arriesgar más, a minorar el temor reverencial de los juicios, y se vuelve más exigente. Y con ello, se ganan más y más juicios...

### Autocrítica

Los escritos procesales reflejan el impulso de su autor, y ya que los tratamientos de textos actuales permiten corregir, ampliar o reducir para un “photoshop jurídico”, hay que releer los escritos principales (demanda y contestación).

Las segundas lecturas, con un intervalo temporal, arrojan nuevas perspectivas. Lo ideal es que un compañero de bufete o un tercero lo lean y efectúen observaciones, pero en su defecto, el propio autor ha de buscar los defectos de sus propios escritos, y revisarlo detenidamente hasta que cree en ellos, y si se da cuenta de que ha dicho algo estúpido deberá tener la valentía de suprimirlo.

## 2. Consejos profesionales para ganar un juicio

### Tenacidad

Hay que zambullirse en el litigio con el interés de quien presente que esa sentencia será histórica. No basta con leer transversalmente el expediente, o con recordar algún caso similar o con asumir el comentario de un colega en el café sobre el desenlace de cuestiones similares. Hay que estudiar el asunto y entrar “en trance”.

Hay un momento del letrado, entre papeles y bajo el flexo, en que se da cuenta, como tan a menudo ocurre a los místicos, que su mente se abre de forma aparentemente inexplicable y se capta la clave del enfoque jurídico. Ahí está la llave sobre la que construir la demanda o la contestación, pero es una musa que sólo acude con el estudio y la reflexión.

#### Minuciosidad

El abogado debe escudriñar el expediente administrativo como un piel roja. buscando huellas, incongruencias, problemas de actos propios, un funcionario que se extralimita, una notificación defectuosa, un certificado sin firma, etc... Una mirada serena al expediente posiblemente cosechará los ases del triunfo. Y a veces para pescar unos pocos peces hay que pasar muchas horas en el río...

#### No citar doctrina

Como regla general. El juez está sometido al imperio de la Ley, y bien está la doctrina que ilustra la interpretación de aquélla, pero jamás debe convertirse la demanda en una invocación de autoridades académicas, ni un “corta y pega” de citas bibliográficas.

Las demandas no son tesis doctorales, y si se trata de acompañar un dictamen de un Catedrático - aunque revela seriedad del demandante- mejor será que ese dictamen se reconvierta en demanda o contestación y en boca de abogado ( el propio profesor, en su caso).

#### Autenticidad

Además de contar con el apoyo de la norma, hay que intentar demostrar al juez que se actúa por convicción personal y por confianza en la Justicia. Demuéstrese que el pleito no es por capricho ni para fastidiar a nadie. Buena fe.

Y si se busca la razón, no es buena idea atascarse en formalismos. Es más, llegado el caso, no hay que vacilar en solicitar un perito judicial y confiar en lo que depare su ciencia como tercero imparcial. Demuestra una confianza en la ciencia y la objetividad que resulta del agrado de los jueces.

#### Contar con paracaídas

El letrado, para el caso de reveses judiciales ha de contar con un plan B, y C, y D... Sin perder la perspectiva realista, frente a la sentencia o auto desfavorable hay que barajar desde el inicio la posibilidad de apelación, la casación, la nulidad de actuaciones, el Tribunal Constitucional, e incluso el Tribunal Europeo de Derechos Humanos, etc.

Y si la sentencia favorable para el particular se queda corta en el fallo, habrá que intentar forzarla en el incidente de ejecución, de igual manera que si es desfavorable para la Administración, ésta intentará la inejecución, más o menos disimulada.

Lo importante para el abogado es explicar al cliente, sin tremendismo pero con realismo, el vía crucis posible y las distintas opciones a corto, medio y largo plazo.

### 3. Consejos de dialéctica para ganar un juicio

#### Elocuencia

Hasta para dirigirse a Dios, Jesús recomendó el sencillo Padrenuestro. Con mayor razón, un escrito dirigido a un juez puede ser sencillo y eficaz, si incorpora una buena argumentación, que además suplirá la falta de jurisprudencia o normas favorables.

Hay que presumir que el juez está agobiado de tiempo, por lo que ser didáctico y con lenguaje accesible, bajo una argumentación impecable y amena, posiblemente conseguirá captar la atención y comprensión del juzgador.

#### Perspicacia

El letrado debe conocer al juez y la otra parte. Los jueces suelen tener un perfil psicológico ( pro administración o pro ciudadano; reacio o proclive a las cautelares; generoso o rígido para admitir pruebas, etc).

También hay que explotar las debilidades del contrario: hay abogados agresivos y benévulos; abogados rigurosos y frívolos; abogados de sustancia y de formas, etc. Y la mejor manera de conocer la “fauna forense” es cambiar impresiones y anécdotas con los compañeros. Los retrato-robot psicológicos siempre ayudan.

#### Explotar el impulso o dejadez del contrario

Al igual que en los deportes de lucha libre y judo, hay que saben aprovechar el impulso del oponente, el abogado debe sacar ventaja de la acción u omisión del contrario.

Si es demandante tendrá que aprovechar la carga de la prueba de la Administración ( cuando es quien tiene archivos y documentos, o cuando sanciona o impone actos de gravamen) y si es demandado examinará con lupa el escrito de interposición y la demanda para ver desajustes. Cada parte debe rastrear el escrito de la contraparte para encontrar la valiosa incongruencia, el error u omisión, la pista definitiva, etc.

#### Respeto

No abusar de la adulación al juez ni denigrar a la otra parte. No insultar. En un mundo donde la solución al litigio ( bien por dudas de derecho, o bien por discutirse la prueba de hechos), es dudosa, bien está no provocar la animadversión judicial por las malas formas.

La frontera entre la imposición de costas procesales o su exoneración puede venir dada por una frase descortés o vejatoria hacia la parte contraria. Y no digamos hacia el propio juez...que será una esfinge con balanza, pero tiene su corazoncito.

#### 4. Consejos organizativos para ganar un juicio

##### Evitar rodeos

El atajo es el camino más corto. En el mundo contencioso-administrativo pueden obtenerse victorias pírricas con sentencias que no satisfacen al cliente, y hay ocasiones en que hay que sacrificar esas pequeñas conquistas parciales.

Es el caso de algunos defectos de motivación en resoluciones administrativas que sólo conducen a una sentencia favorable pero que condena a la Administración a retrotraer el procedimiento con lo que todas las partes vuelven a estar en la “casilla de salida”. O el caso de algunos motivos de inadmisión (ej. Falta de postulación) que provocan la demora del proceso hasta uno nuevo que los subsane.

En la tesitura de esgrimir esos motivos impugnatorios que son puros rodeos, quizás hay que recordar que a veces ceder un poco sirve para ganar mucho.

## Pulcritud

Los escritos procesales deben estar limpios, ordenados y claros. Indicando apartados y epígrafes. No son bien recibidos los escritos que se olvidan de las reglas ortográficas y de la sintaxis (que los hay). Tampoco los que se olvidan de los puntos y aparte ni los que ahorran el papel ( y las ideas).

Hay que utilizar ese “neón de las ideas” que son la letra negrita y en cursiva, o el subrayado, pero eso sí, si todo se resalta como importante, nada lo es. Si se trata de una vista oral, nada de verborrea ni chorros argumentales difíciles de seguir; y si se facilita minuta escrita de la exposición vertida oralmente, pues mucho mejor ( si la acepta el juez, beneficia, y si la rechaza, nada perjudica).

## Brevedad

Lo breve, si bueno dos veces bueno. Las demandas y oposiciones no son examinadas por los jueces “al peso”. Ya comenté anteriormente sobre la mentira impune más dicha ante los jueces: “Seré breve, señoría” en un anterior [post](#).

## Exactitud

Si se quiere vencer, hay que convencer....al juez. Un escrito procesal claro y ordenado tiene mucho ganado. El letrado no debe divagar ni refugiarse en la cita de “notoria jurisprudencia” sin precisarla. En el ámbito contencioso-administrativo, es fundamental distribuir los hechos, y los fundamentos para desembocar en un “ Suplico, bien clarito”.

La prueba debe “apostillarse”, aunque la norma procesal no lo imponga ya que tampoco lo prohíbe, y por tanto, si se propone un grupo de testigos, no está de más explicar mínimamente la posición o quién es ese testigo, para facilitar su admisión. Las conclusiones jamás deben ser la repetición “corta y pega” de demanda y contestación. Es una ocasión de oro para resumir y centrar el litigio, y demostrar que no se trata de un asunto rutinario.

El abogado que plantea una demanda gloriosa e impecable y que “se echa a dormir” en el trámite de prueba o en el escrito de conclusiones, bien haría en tener presente la fábula de la tortuga y la liebre.

## Administrar el tiempo

Camarón que se duerme, se lo lleva la corriente. Los plazos no deben agotarse, ni es buena técnica el consabido hábito de apurarlos al máximo. El tiempo del letrado y el tiempo del juez requieren atención. Hay un tiempo para explicarse el letrado y un tiempo para convencerse el juez.

## Nada es insignificante

Ni el cliente, ni la cuestión litigiosa, ni el trámite procesal. Por una herradura se perdió una batalla, y por un defecto en el escrito de interposición puede recibirse el varapalo de la desviación procesal; por una prueba omitida recibir el chorro frío de hechos probados que no se ajustan a la realidad; y por una dejadez puede tropezarse el letrado con esa horrible pesadilla que es la “inadmisibilidad”, la “preclusión”, la “caducidad” o demonios similares que abortan el proceso ya iniciado.

Y si todo lo dicho falla, dice el autor, pues como nota de humor, recomienda la lectura de las “Veinticinco excusas de un abogado ante un cliente nervioso por perder un litigio” que expuso en este viejo [post](#).

## RELACIONADOS

\*[Publican "¿En qué consisten los privilegios en la relación abogado-cliente?"...](#)

\*[Acerca de lo que un juez no soporta de un abogado y viceversa...](#)

