

LAS PRINCIPALES REGLAS PARA NO COMETER ERRORES EN PRIMERA INSTANCIA CIVIL



Eduardo de León. Socio del Dpto. Procesal de Aroz & Rueda
Ángel Sánchez. Asociado del Dpto. Procesal de Aroz & Rueda

SUMARIO

1. Se debe cuidar el lenguaje en la redacción de la demanda/escrito de contestación, y revisarlo finalmente
2. No abusar del uso de negrita, subrayado, o mayúsculas
3. Es importante trabajar los fundamentos jurídicos de nuestra demanda/contestación a la demanda
4. Es imprescindible redactar claramente el “suplico”
5. No es aconsejable “demonizar” a la parte contraria
6. No es prudente apurar los plazos procesales
7. Es aconsejable preparar adecuadamente la audiencia previa
8. Hay que preparar al cliente para el día en que tenga que acudir al Juzgado
9. Hay que recordar al cliente que debe traer al acto judicial el apoderamiento
10. Se aconseja verificar que los testigos no entran en la sala al comienzo del juicio
11. Se recomienda no abusar de la prueba testifical
12. No es necesario ser hostil en los interrogatorios de la parte contraria ni de sus testigos
13. No se debe discutir con el testigo, o con la parte contraria
14. No se pueden hacer preguntas largas en el interrogatorio y/o que contengan valoraciones subjetivas
15. Hay que escuchar lo que el interrogado contesta
16. Advertir al cliente de que no debe hacer aspavientos mientras declare la otra parte o los testigos
17. Hay que evitar que el perito entre en valoraciones jurídicas en su informe
18. Es prudente administrar los recursos y las protestas durante el juicio
19. Se recomienda ser breve en las conclusiones
20. Llevar preparadas las conclusiones
21. Una vez celebrado el juicio, no es aconsejable dar veredictos sobre el resultado del mismo

Es difícil dar consejos con carácter general para sobrevivir al procedimiento civil en primera instancia. No nos enseñan en la Facultad ni posteriormente en ningún otro sitio cómo enfrentarnos como abogados al campo de minas que supone el procedimiento civil. Al contrario, la práctica en tribunales a lo largo de los años es la que permite a un abogado ir adquiriendo la experiencia para intentar no cometer algunos errores que pueden pagarse caros.



Pero es precisamente cometiendo esos errores como mejor se aprende de ellos, por lo que me he permitido elaborar una relación no tanto de errores, sino de consejos, esperando que las experiencias vividas puedan servir de ayuda al lector:

SE DEBE CUIDAR EL LENGUAJE EN LA REDACCIÓN DE LA DEMANDA/ESCRITO DE CONTESTACIÓN Y REVISARLO FINALMENTE

Nuestro escrito de demanda o, en su caso, de contestación a la demanda, será la primera referencia que el juez tenga del abogado como profesional. Por ello, es muy importante emplear un lenguaje correcto y adecuado en su redacción, que le facilite su lectura. Así, por ejemplo, la repetición de palabras para incrementar el impacto de nuestro mensaje está permitido en el lenguaje hablado, pero no en el escrito, donde **para evitar incurrir en repeticiones** será preciso muchas veces **buscar sinónimos**. Dicho de otro modo, el exceso de información la soporta el papel, pero difícilmente la audiencia. En conclusión, el lenguaje de nuestros escritos debe ser correcto, sencillo, breve, claro, breve y exhaustivo.

No menos importante es **revisar el escrito una vez terminado**. En oca-



LEGISLACIÓN

www.bdifusion.es

- Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. (Normas básicas. Marginal: 12615). Arts.: 399.4, 399.5

siones por falta de tiempo, en otras, simplemente por pereza, la revisión no se realiza, o ésta es muy rápida. Si es posible, una segunda o tercera lectura servirá para corregir y mejorar el escrito.

Como precisión dentro de esta revisión, es necesario siempre **revisar el encabezamiento de todo escrito, número de procedimiento, Juzgado al que se dirige**. Más de una vez se ha dirigido un escrito a otro Juzgado, o con referencia a otro procedimiento y, no siempre ello es sub-

sanable después, aunque el escrito y su fundamentación sean impecables.

NO ABUSAR DEL USO DE NEGRITA, SUBRAYADO O MAYÚSCULAS

Estas técnicas tienen su utilidad para destacar lo escrito, pero **si se abusa de ellas pierden su finalidad**, el escrito deviene más complicado de leer, y queda estéticamente mal. Las mayúsculas se asocian a la elevación del tono de voz, por lo que

“Hay que intentar prever la prueba que propondrá la parte contraria para, en consecuencia, proponer la nuestra. La nota de prueba siempre ayuda, pero no debemos sentirnos atados a la misma”

“Si hay uno o dos testigos que pueden declarar sobre los hechos, sobran el tercero y el cuarto. La prueba testifical es la que más disgustos y sorpresas puede dar en un juicio, especialmente con los testigos propios”

hay que ser especialmente cuidadoso con su uso.

**ES IMPORTANTE TRABAJAR
LOS FUNDAMENTOS JURÍDICOS
DE NUESTRA DEMANDA/
CONTESTACIÓN A LA DEMANDA**

No debemos confiar en exceso en los aforismos *iura novit curia, o dami facti dabo tibi ius*, pues la Ley de Enjuiciamiento Civil (artículo 399.4) nos obliga a desarrollar la fundamentación jurídica del fondo del asunto en los escritos rectores del procedimiento, por lo que **no podemos esperar que el**

juez nos haga este trabajo.

**ES IMPRESCINDIBLE REDACTAR
CLARAMENTE EL “SUPLICO”**

La Ley de Enjuiciamiento Civil (artículo 399.5) exige claridad, precisión y orden en la petición, haciendo especial mención a las pretensiones que se formulen de manera subsidiaria. Es una exigencia que muchos olvidan, pues se piensa que con la lectura de la demanda (o de la contestación) queda claro lo que estamos pidiendo pero, **aunque pueda parecer repetitivo, es preciso reflejar claramente nuestro petitum al final.**

**NO ES ACONSEJABLE
“DEMONIZAR” A LA PARTE
CONTRARIA**

Nuestro trabajo es fundamentar jurídicamente la posición de nuestro cliente, y aportar el sustento probatorio necesario a los hechos. Y todo ello desde el respeto y la objetividad. Esto es, no consiste en demostrar al juez que la parte contraria es “muy mala” porque nos debe dinero o ha incumplido el contrato, y mi cliente es “un santo” que sufre las injusticias. En pocas palabras, **no se debe abusar del argumento de la mala fe del contrario**, y no se debe elevar a “pecado capital” cualquier incumplimiento contractual.

**NO ES PRUDENTE APURAR LOS
PLAZOS PROCESALES**

A veces, por sobrecarga de trabajo, no nos queda más remedio que presentar el escrito el día del vencimiento, o incluso en la guardia del día hábil siguiente. Pero otras veces, es por puro mal hábito, y **es arriesgado esperar hasta el último momento** si no hay necesidad, pues hay elementos



que están fuera de nuestro control **al presentar el escrito** (el fax del Decanato, el mensajero, etc.) y, si fallan, tenemos un grave problema. ¡No dejes para mañana lo que puedas hacer hoy!

ES ACONSEJABLE PREPARAR ADECUADAMENTE LA AUDIENCIA PREVIA

En ocasiones, se resta importancia a este trámite del procedimiento, donde sin embargo se pueden decidir algunas cuestiones que marcan el devenir del mismo. Así, **hay que intentar prever la prueba que propondrá la parte contraria para, en consecuencia, proponer la nuestra.** Para ello, hay que conocerse el caso perfectamente pues, aunque el fondo del asunto no se vaya a debatir en la audiencia previa, la mayoría de las decisiones que se adopten tendrán incidencia sobre el mismo.

Por otro lado, la nota de prueba siempre ayuda, pero no debemos sentirnos atados a la misma, y si sobre la marcha hay que modificarla, ampliando o suprimiendo testigos, por ejemplo, forma parte de la estrategia.

HAY QUE PREPARAR AL CLIENTE PARA EL DÍA EN QUE TENGA QUE ACUDIR AL JUZGADO

Creo que a muchos abogados les hubiera gustado que les explicasen la primera vez, cuestiones como dónde sentarse, dónde se puede recoger una toga.

El cliente acude en muchas ocasiones por primera vez a un Juzgado y la única imagen que tiene es la que ha visto en alguna película o serie. Acude nervioso, duerme mal, no distingue ni distinguirá, entre un proceso civil o un penal.

“Son habituales los rifirrafes dialécticos entre testigo/parte y el abogado de la parte contraria, que exasperan al juez y normalmente éste acaba cortando en seco y, lo que es peor, con reprimenda al abogado”

El detenerse un momento en explicarle cuál es la distribución de las mesas, de los bancos, incluso realizándole un pequeño dibujo, **señalarle dónde tendrá que declarar si es llamado**, algún pequeño consejo sobre vestimenta, o cuál sea el orden aproximado que seguirá el acto al que

acuda, ayuda a reforzar su confianza y a que vaya más tranquilo.

HAY QUE RECORDAR AL CLIENTE QUE DEBE TRAER AL ACTO JUDICIAL EL APODERAMIENTO

BIBLIOGRAFÍA

www.bdifusion.es

BIBLIOTECA

- LILLO CAMPOS, FRANCISCO JAVIER Y DE LANUZA TORRES, JUAN JOSÉ. *Interrogatorio. Tecnología de la comunicación en el ámbito jurídico*. Madrid. Ed. Difusión Jurídica. 2011

ARTÍCULOS JURÍDICOS

- PUJOL CAPILLA, PURIFICACIÓN. *La actuación, en primera instancia, de un Abogado en Sala*. Economist&Jurist N°. 165. Noviembre 2012. (www.economistjurist.es)
- SÁNCHEZ-STEWART, NIELSON. *Protección de un abogado en sala: lo que un abogado no debe soportar de un Juez*. Economist&Jurist N°. 162. Julio-agosto 2012. (www.economistjurist.es)
- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *La seguridad del Abogado en Sala*. Economist&Jurist N°. 97. Febrero 2006. (www.economistjurist.es)
- ESTALELLA DEL PINO, JORDI. *Cómo seleccionar al testigo idóneo*. Economist&Jurist N°. 89. Abril 2005. (www.economistjurist.es)
- PÉREZ RODRÍGUEZ, LUIS MIGUEL. *El interrogatorio de parte. Consejos y Sugerencias prácticas*. Economist&Jurist N°. 108. Marzo 2007. (www.economistjurist.es)

Al hilo de lo anterior, si bien lo normal es que el cliente traiga su D.N.I. al juicio, no es tan probable que el representante de la empresa traiga su escritura de apoderamiento. Por ello, es conveniente recordárselo con la suficiente antelación, ya que este olvido puede impedirle declarar.

SE ACONSEJA VERIFICAR QUE LOS TESTIGOS NO ENTRAN EN LA SALA AL COMIENZO DEL JUICIO

Error de principiante que normalmente comportará la imposibilidad de interrogar a un **testigo** por no **advertirle que debe quedarse fuera a la espera de que lo llamen**. Y lo peor es que seguramente el cliente presencie el episodio, que tendrá difícil jus-

tificación.

SE RECOMIENDA NO ABUSAR DE LA PRUEBA TESTIFICAL

Señalaba Bentham que interrogar es un arte reservado a los sagaces, rápidos y astutos. Para el resto, debemos contentarnos con no cometer demasiados errores.

A este respecto, se tiende a pensar a veces que cuantos más testigos traigamos a la vista para respaldar nuestro caso, mayor será nuestra capacidad de convicción. Al contrario. **Si hay uno o dos testigos que pueden declarar sobre los hechos, sobran el tercero y el cuarto**. Además, siempre existe el riesgo de que el abogado de la parte contraria haga incurrir a

nuestro testigo en una contradicción inesperada. Recuerda, **la prueba testifical es la que más disgustos y sorpresas te puede dar en un juicio, especialmente con los testigos propios**.

NO ES NECESARIO SER HOSTIL EN LOS INTERROGATORIOS DE LA PARTE CONTRARIA NI DE SUS TESTIGOS

Tenemos que atacar la credibilidad del testigo, esto es, al contenido de su testimonio, no al testigo en sí. Hay que ser firmes, vehementes y contundentes en el interrogatorio, pero sin faltar al respeto ni ser descortés o agresivo.

NO SE DEBE DISCUTIR CON EL TESTIGO O CON LA PARTE CONTRARIA

Son habituales los rifirrafes dialécticos entre testigo/parte y el abogado de la parte contraria, que exasperan al juez y normalmente éste acaba cortando en seco, y, lo que es peor, con reprimenda al abogado. **El abogado ha de hacer preguntas, no debatir con la persona que interroga, y mucho menos discutir o hacer comentarios sobre sus respuestas**. El testigo que no controlamos, y mucho menos la parte contraria, normalmente no contestarán lo que nosotros queremos oír.

NO SE PUEDEN HACER PREGUNTAS LARGAS EN EL INTERROGATORIO Y/O QUE CONTENGAN VALORACIONES SUBJETIVAS

Aunque se va abandonando cada vez más la técnica del “Diga ser cierto” y se permita una mayor flexibilidad en el interrogatorio del testigo/parte, las preguntas deben formularse “con



la debida claridad y precisión” y sin incluir “valoraciones ni calificaciones”, según dispone la literalidad del artículo 368.1 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. **De lo contrario, es posible que el juez nos obligue a reformularlas.**

HAY QUE ESCUCHAR LO QUE EL INTERROGADO CONTESTA

Ocurre a menudo que llevamos preparado un listado de preguntas que tenemos planeado efectuar al testigo o a la parte contraria, y no nos paramos a oír lo que a éstas van contestando, que o bien hacen inútiles ulteriores preguntas u obligan a reformularlas, o incluso a hacer otras nuevas. El interrogatorio ha de ser dinámico e interactivo. Podremos preparar a nuestros testigos pero no a los de la parte contraria, **a cuyas respuestas debemos prestar mucha atención**, e incluso tomar notas, **por si es útil sacarlas a relucir en conclusiones.**

ADVERTIR AL CLIENTE DE QUE NO DEBE HACER ASPAVIENTOS MIENTRAS DECLARE LA OTRA PARTE O LOS TESTIGOS

Es habitual que el cliente, especialmente cuando son personas físicas, por su carácter o porque cree que así demuestra lo injusto de la situación ante el Juez, realiza aspavientos y comentarios mientras declara alguna parte o los testigos. Dicha conducta **puede conllevarle la expulsión de la Sala y hasta una sanción.**

HAY QUE EVITAR QUE EL PERITO ENTRE EN VALORACIONES JURÍDICAS EN SU INFORME

El informe pericial debe limitarse a aportar conocimientos técnicos, pero no debe incluir valoraciones o criterios

jurídicos, **ni dar por sentado que nuestra posición jurídica es la correcta**, pues ello implicaría una extralimitación de la función del perito que afectará sin duda a su imparcialidad.

ES PRUDENTE ADMINISTRAR LOS RECURSOS Y LAS PROTESTAS DURANTE EL JUICIO

Hay que tener audacia procesal y estar atentos para interponer los recursos y formular las protestas oportunas, a fin de no perder derechos en las ulteriores instancias; no obstante, no se debe recurrir ni protestar todo, sino **sólo aquellas cuestiones verdaderamente importantes que afecten al fondo**, y no discutir por cuestiones meramente formales.

SE RECOMIENDA SER BREVE EN LAS CONCLUSIONES

El juez no quiere escuchar todo lo que sabemos del caso ni quiere que se le cuente de nuevo nuestro escrito de demanda o de contestación. Quiere un resumen. Hay que seleccionar, pues, las **ideas claves** y exponerlas **de forma ordenada y sintetizada.**

LLEVAR PREPARADAS LAS CONCLUSIONES

El trámite de conclusiones orales es un ejercicio de comunicación y de

persuasión, por lo que nuestros esfuerzos deben centrarse en transmitir y convencer del mensaje al juez. Muchas veces estamos tentados de seguir sin más un guión escrito. Es una reacción natural pues nuestro escrito nos da seguridad, pero conviene intentar darle un elemento añadido que permita captar, de alguna manera, la atención del juez sin aburrirle. En ello, los anglosajones son expertos, predominando una exposición oral, si acaso, ayudada con fichas. **Quizás sería muchas veces suficiente**, recordando el dicho “*lo bueno si es breve dos veces bueno*”, **que esa exposición se acompañase con miradas al juez o al abogado contrario para reforzar nuestro mensaje.** De lo contrario perderemos su atención y disminuirá nuestro poder de convicción.

UNA VEZ CELEBRADO EL JUICIO, NO ES ACONSEJABLE DAR VEREDICTOS SOBRE EL RESULTADO DEL MISMO

Un juicio nunca está ganado, por lo que no debemos transmitir al cliente nuestra euforia aunque estemos muy seguros de lo bien que nos ha ido. Muchos factores influyen en la resolución judicial, por lo que hay que ser prudentes y comedidos y no vender la piel del oso antes de cazarlo. Por la misma razón, tampoco debemos transmitir al cliente nuestra frustración tras el juicio cuando éste no haya ido como esperábamos. ■

CONCLUSIONES

- La anterior exposición no pretende ni es un elenco de errores ajenos, sino una reflexión, quizás muy personal, de cómo cree que puede mejorar el que esto suscribe en su práctica, uniendo sus fallos con sus propósitos de enmienda, esperando como se recogía al principio, que estos puedan servir de ayuda, especialmente a algún abogado que empiece en el ejercicio de la práctica forense