

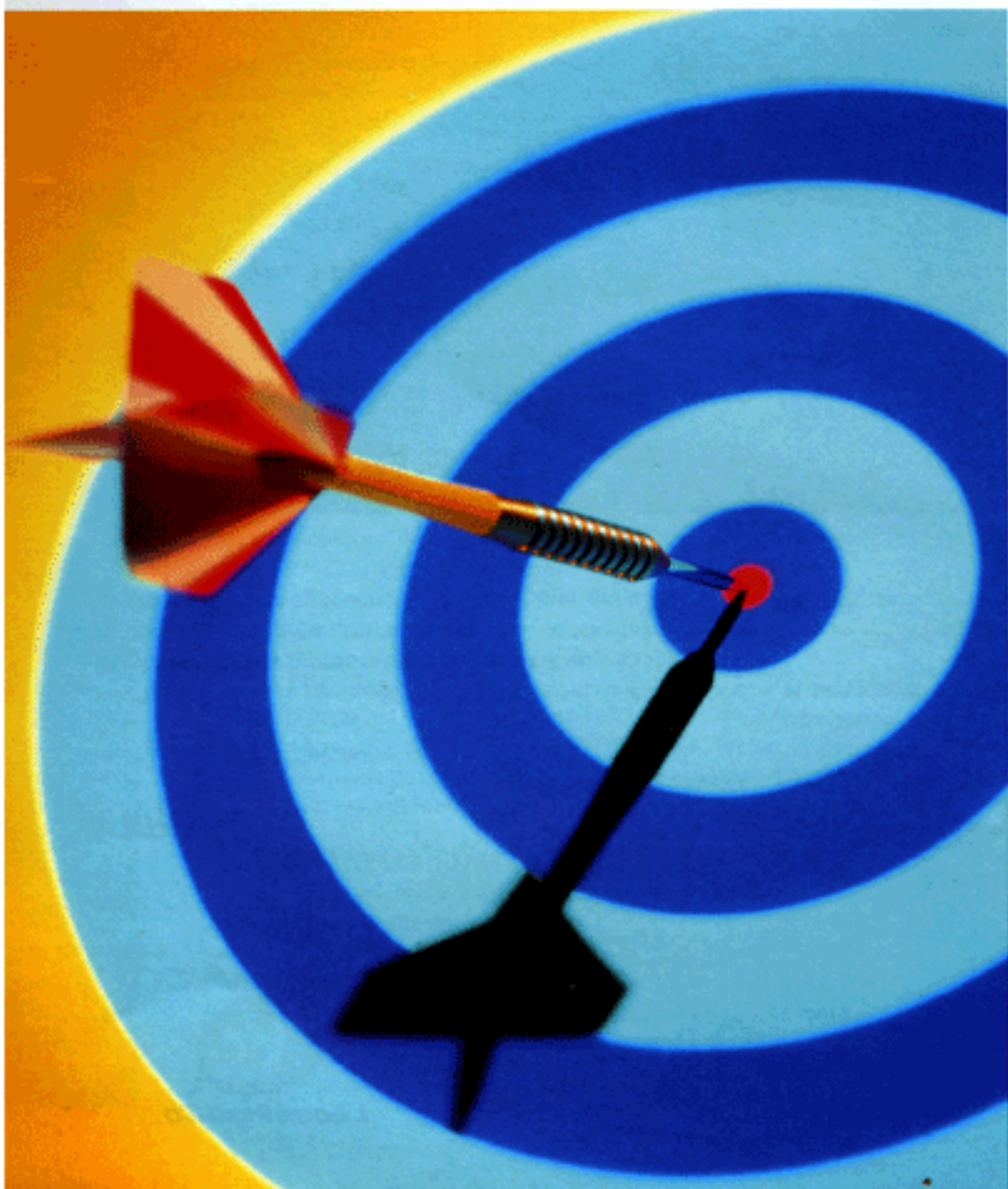
El alegato eficaz: la concisión como objetivo

«Con la venia, seré breve». Antes de pronunciar esa frase, recapacite el abogado, pues su misión no es ser breve, sino conciso. Para lograr alegatos eficaces, el letrado debe desarrollar el hábito de la concisión, en la que intervienen dos elementos perfectamente compatibles, la brevedad y la precisión.

Cuando en mis cursos sobre oratoria procesal pregunto a los compañeros sobre su opinión acerca de lo que realmente quiere expresar el juez cuando, al inicio de la fase de conclusiones, nos dice a los letrados «sean ustedes breves», casi todos coinciden: quiere decir que terminemos cuanto antes, que sobra dicha fase porque su decisión ya está prácticamente tomada y que nada le hará cambiar de opinión por mucho que le digamos.

Seguramente, el juez dice esa frase porque los abogados llevan muchos años aburriéndole soberanamente con largos alegatos, en los que suelen repetirse los mismos argumentos expuestos en la demanda o contestación. Y, sin duda, en bastantes casos no le falta razón. Además, sucede que ciertos jueces se creen autosuficientes para entender, interpretar y valorar lo ocurrido durante el juicio. «Desprecian» así nuestro trabajo de valoración de la prueba propuesta, ignorando -u olvidando- que los abogados somos una parte esencial de la justicia y que, en muchas ocasiones, detrás de una gran sentencia, suele estar el trabajo de un gran letrado.

A mí ya no me molesta que el juez me diga eso de «sea usted breve». Sin embargo, estoy en absoluto desacuerdo



con que nosotros le respondamos «con la venia, seré breve». Creo firmemente que los abogados debemos renunciar a esa fórmula; utilizándola restamos valor a nuestro alegato. ¿Y que pensará en el fondo el cliente cuando, en sala, y después de esperar uno o dos años un juicio, manifestamos «seré breve»?

Aconsejo empezar la fase de conclusiones con la frase «seré conciso», ya que en la concisión intervienen dos elementos perfectamente compatibles: la brevedad y la precisión. El abogado no debe ser sólo breve, ha de ser conciso, es decir, argumentar exclusivamente, y sin largas exposiciones, lo único que tiene que decir, para, con la mayor efectividad posible, intentar convencer al juez de los hechos que ha alegado.

Pero para desarrollar el hábito de la concisión, a los abogados -no sólo en este país, sino en la mayor parte de Europa e Hispanoamérica- no se les ha enseñado el arte de ser breves y precisos a la vez. De hecho, en la carrera estudiamos las leyes procesales y los códigos de legislación de memoria, pero no se nos enseña la habilidad de conjugar, con efectividad, los dos pilares del ejercicio de la abogacía: el conocimiento de las normas procesales, y de la legislación y jurisprudencia aplicable a cada supuesto objeto de un proceso.

Por ello, es objetivo de este artículo facilitar una serie de consejos a los compañeros para que la concisión presida su alegato y con ello puedan tener más posibilidades de convencer al juez.

Inicio en la fase de conclusiones

Hemos de tener presente que los abogados y los jueces suelen hablar en distintas «frecuencias»; mejor dicho, como abogados, estamos obligados a exponer nuestro alegato en la misma «frecuencia» del juez para captar su interés, evitando aburrirle o iniciando una exposición que él piense que va

en dicha dirección. Por ejemplo, si empezamos la fase de conclusiones repitiendo lo mismo que está reflejado en nuestros escritos, el juez «desconectará» y perderá todo interés en nuestras palabras para, a los pocos minutos, volver a «conectar» con nosotros diciendo la frase: «Señor letrado, límitese usted, en esta fase de conclusiones, a valorar la prueba, lo que está exponiendo ya se encuentra reflejado en sus escritos.»

A los abogados, no sólo en este país, sino en la mayor parte de Europa e Hispanoamérica, no se les ha enseñado el arte de ser breves y precisos a la vez

Desde luego, la mayoría de nosotros sabemos que en el aburrimiento del juez no sólo incidimos nosotros; un mal día del juez puede ser el principal motivo, ya que, entonces, la mayor parte de los alegatos tenderán a aburrirle. En cualquier caso, a partir de las 13 horas, y después de más de cuatro horas de sala, los alegatos de los compañeros suelen parecerles más aburridos que los que le han expuesto a las 10 de la mañana.

A los jueces, lo único que les interesa en la fase de conclusiones es la valoración de la prueba tendente a acreditar los hechos que los abogados han defendido en sus escritos, o expuesto en las alegaciones previas en los procesos que lo permitan y no esté prevista la contestación por escrito, como en el juicio laboral.

Por ello, el mejor inicio posible para conectar con la «frecuencia» del juez es empezar la fase de conclusiones con la expresión: «Ha quedado acreditado que...» Parece evidente,

pero no lo es. Como he dicho, empezar dicha fase sin anunciar que vamos a valorar de forma inmediata la prueba practicada y propuesta, en relación con los hechos alegados, supondrá un mayor desinterés de inicio con el riesgo de que el juez no vuelva a conectar con nosotros durante todo el alegato.

Principales argumentos

La mente humana sólo es capaz de retener un 10% de una hora de escucha. ¿Acaso la mente de un juez es distinta? Si una ponencia le gustara mucho, retendría ese 10%; si no, ese porcentaje bajaría de manera sustancial. Y partiendo de que, de entre todo lo que escucha un juez a lo largo del día, los alegatos de los abogados no suelen ser de su predilección e interés, podremos imaginar que será bastante difícil que el juez retenga más de un 5% al oírnos. En este punto, me he expresado con la palabra «oír», no «escuchar», porque un juez está obligado a oír los alegatos, pero escuchará lo que quiera y sólo si el abogado ha sabido despertar su interés.

Por ello, la primera norma al exponer un alegato es que nos limita la capacidad de atención de un juez. Como abogados, debemos elegir, de entre todos nuestros argumentos, los más relevantes. De hecho, antes de escribir las conclusiones debemos decidir no sólo qué es lo más importante para nosotros, sino, sobre todo, qué es lo que más necesitamos que el juez escuche para ayudarlo en su tarea de justificar con precisión jurídica la opción de decantarse hacia nuestra posición en un proceso.

También hay que tener en cuenta que lo primero y lo último que se expone se recuerda mucho más que lo que se dice en medio de una exposición. Por lo tanto, o empezamos con nuestro mejor argumento o terminamos con él, nunca lo expondremos en medio de nuestro alegato ya que pasaría más desapercibido.



Guía procesal de ayuda

Hace tiempo, en una audiencia previa, observé que el secretario del juzgado tenía una guía para seguir el proceso que le facilitaba recoger las exposiciones de las partes. Recordé entonces que en mis inicios profesionales estaba más pendiente de seguir procesalmente el desarrollo de la vista que de lo que tenía que decir y, mucho menos, de lo que exponía el compañero contrario, y esto me llevó a preguntarme por qué los abogados no tenemos una guía para seguir procesalmente las distintas fases de la fase oral de un juicio.

La guía del juicio ordinario que facilitamos en el anexo Herramientas supone un apoyo en el desarrollo eficaz y conciso de los alegatos en sala. Al posibilitar el seguimiento de todas las fases de la vista oral de un proceso civil, desde la audiencia previa a la fase de juicio, permite al abogado ser conciso al centrar el objeto del proceso en el punto que interesa al juez: los hechos probados. Que cada compañero la adapte en sala conforme a su pericia profesional. Muchos abogados ya la usan, en mi contra.

Pruebas de cada argumento alegado

El criterio para decidir cuáles son los alegatos más importantes –como no podía ser de otra forma– es la calidad de las pruebas que los soportan. Dicha calidad está igualmente relacionada con lo que la jurisprudencia estima que es necesario para probar, con la mayor objetividad posible, cada uno de los hechos alegados por las partes.

Por lo tanto, todo argumento de calidad debe estar directamente relacionado con las pruebas practicadas que, a través de un estudio de la jurisprudencia aplicable a nuestro supuesto, hemos llegado a la conclusión de que son determinantes y prueban con objetividad los hechos alegados.

Pero a la hora de alegar dichas pruebas, no nos debemos limitar a decir: «El hecho [...] ha quedado probado por la prueba documental aportada o por el interrogatorio propuesto», aconsejo ser lo más concreto posible. Así ayudaremos al juez a fijar con precisión los términos del debate y le facilitaremos un correcto análisis de la prueba practicada a nuestro favor. Por ejemplo, cuando valoremos la prueba documental, habrá

que especificar al máximo el número del documento en que nos basemos, en qué parte del documento está lo que queremos demostrar y qué hecho acreditado en concreto. Aconsejo, por tanto, decir lo siguiente: «Ha quedado probado y acreditado objetivamente el hecho [...] por la cláusula [...] del documento n.º [...], aportado por esta parte.»

La conclusión

Cuando el abogado anuncia al juzgador que va a terminar, debe hacerlo. En no pocas conferencias, cuando el ponente anuncia que termina y no lo hace, los asistentes empiezan a ponerse nerviosos y pierden parte del interés hasta entonces mostrado. En el caso del alegato en sala, ocurre lo mismo. Cuando le decimos al juez, «y por último», estamos anunciando que terminamos y le estamos pidiendo, por ello, un último

esfuerzo para que nos preste atención. Pero si no terminamos entonces, el juez ya no se lo creará la próxima vez que lo digamos; en dicho caso, es posible que «desconecte» de nosotros y cuando digamos algo importante, que hayamos reservado para el final, ya esté en el siguiente pleito o pensando en lo que crea más conveniente.

El criterio para decidir cuáles son los alegatos más importantes es la calidad de las pruebas que los soportan

«En resumen», «en definitiva» o «por último» son formas de anunciar que terminamos y son perfectamente válidas para repetirle al juez el argumento más importante. La forma de terminar el alegato que prefiero en mis juicios consiste en recordar al juez nuestra mejor sentencia, en la que nos basamos para ejercer o defendernos de la acción planteada procesalmente: «En definitiva, se cumplen todos los requisitos que para el ejercicio de la acción plantada por esta parte establece el Tribunal Supremo en su Sentencia de fecha [...].» En el fondo, los jueces se mueven dentro de «la autopista» que les marcan las sentencias de los tribunales jerárquicamente superiores; pocos dictan resoluciones con una fundamentación jurídica contraria a la jurisprudencia establecida.

Bibliografía

- **García Ramírez, J.:** *Estrategia de oratoria práctica para abogados*. Madrid: Colex, 2007 (4.ª Ed.).
- *Las cuatro habilidades del abogado eficaz*. Madrid: Colex, 2005 (3.ª Ed.).