

Claves para que un abogado tenga éxito en su comparecencia en sala de Vistas

By [Redacción](#) | 26/09/2012

[Por Purificación Pujol Capilla. Doctora en Derecho y Juez sustituta de Madrid](#)

En la Universidad no se enseña específicamente a los futuros abogados la forma en que deben intervenir oralmente en "sala" (es decir, la actuación que deben tener en la audiencia previa, en el juicio del ordinario, en el verbal, en los incidentes o en las vistas, etc.) y tampoco se dan clases de oratoria procesal, y eso que la nueva Ley de Enjuiciamiento Civil no permite que los alegatos de los intervinientes sean leídos en la sala.

Por otra parte, no existía un manual específico que marcará exactamente los pasos y los tiempos que esas actuaciones exigen.

Ante estas carencias, a los abogados sólo les quedaba estudiar con minuciosidad las leyes y los códigos y tratar de obtener de éstos la información necesaria para actuar en Sala.

Pero con el examen de los textos legales y doctrinales no es posible adquirir la experiencia necesaria para desenvolverse de forma efectiva en la sala de vistas.

En el libro "**Manual de Actuaciones en sala**" se alecciona a los integrantes del tribunal, primeramente, sobre la manera de decir y de estar, pero además, y sobre todo, se les encamina en cuanto al fondo de sus intervenciones y cómo éstas tienen que ir ajustadas a los preceptos de nuestra Ley procesal.

Todos los profesionales del derecho, obviamente, conocen La Ley de Enjuiciamiento Civil, pero además deben controlarla y dominarla de tal forma que no tenga secretos para ellos y puedan utilizarla y citarla sin titubeos, apelando a ella como un resorte automático cuando sea conveniente para su causa.

En efecto, la actuación de un abogado en Sala tal vez sea la tarea más complicada y compleja que este profesional del derecho lleva a cabo.

Sus acciones se suceden con tanta rapidez que difícilmente puede tener tiempo para meditar o reflexionar entre un proceder y el siguiente.

Por ese motivo, siempre me ha llamado la atención que en la universidad no se enseñará, específicamente, a los futuros abogados a intervenir oralmente en "Sala"; es decir, a realizar cada actuación específica y concreta que debe llevar a cabo tanto en la audiencia previa como en el juicio del ordinario o en el verbal, incidentes y en el resto de las vistas o comparecencias.

Asimismo, tampoco en las facultades de Derecho se dan clases de oratoria procesal, por lo que el abogado va a tener sus primeras experiencias en Sala con "actuaciones reales", cuando está compareciendo en un juzgado y está poniendo en juego los intereses de su cliente y eso tiene sus riesgos, pues a todos nos han enseñado que los experimentos conviene hacerlos "con gaseosa". También tiene su importancia que los abogados observen algunos pequeños detalles que va a conformar la primera impresión que el resto de miembros de la Sala va a configurarse del abogado que está actuando, quien, no lo olvidemos, es el representante de su cliente, el que defiende su posición, por lo que nada de lo que haga o diga es ajeno a su causa y hasta el más mínimo detalle es relevante.

Por supuesto que existen las normas escritas, inexcusables, que han de cumplirse, pero el abogado debe estar preparado para "casi todo" y no dejar resquicio a la sorpresa o la indefensión, teniendo a la vez en mente las previsibles o inesperadas alegaciones que puede presentar la parte contraria o incluso el propio juez, quienes, en muchas ocasiones, ateniéndose estrictamente a la Ley procesal, podría rebatirnos y dejarnos inermes, truncando el guión de nuestra argumentación y pudiendo malograr el caso definitivamente a las primeras de cambio si no actuamos en ese preciso momento con la debida atención y diligencia.

Declarada de Utilidad Pública. Ayuntamiento de Madrid.
Registro Autonómico de Asociaciones ciudadanas: 16.931
Registro de Asociaciones Ayuntamiento de Madrid: 02.041
Telf: 649116241

CIF: G-81695025
e-mail: info@padresdivorciados.es

10 claves para desenvolverse con seguridad en sala

1- La demanda: Es el primer escrito que inicia el procedimiento. Para que luego no le entorpezca su actuación en Sala, deberá contener una exposición clara, ordenada y lo menos extensa posible de los hechos y de los fundamentos de derecho. Y añadimos este último requisito de la brevedad, aunque no lo señale la ley, por la nefasta costumbre forense de redactar demandas cada vez más extensas (consecuencias del "corta y pega" de las nuevas tecnologías), además de desordenadas y confusas; esta forma de redacción y presentación dificulta tanto la labor del juzgado como la del abogado contrario y no ayuda en nada a la posición que se defiende.

Respecto a la documental, que debe acompañarse a la demanda, ésta debe estar perfectamente numerada con todos los documentos a los que se hace referencia y, a ser posible, fácilmente localizable (sobre todo en aquellas demandas con una extensa y numerosa documental).

Se debe comprobar que todas las hojas son legibles y que no falta ninguna (tanto del original como de las copias a entregar al resto de partes, cuestión que deberá ser corroborada por el Procurador que hace entrega de dicha documental al juzgado y a las partes).

Como dato a tener en cuenta indicar que las sentencias (la jurisprudencia en la que nos apoyamos) no son documentos y por tanto no se deben incorporar a aquélla; se podrán entregar al juez al finalizar la audiencia previa o la vista, a "título ilustrativo", pero no aportarlos como documental en la demanda.

2- La contestación: Deberá contener los mismos requisitos que la demanda en cuanto a su claridad, orden, extensión, numeración de documentos y no ofrecerá duda respecto a aquellos hechos sobre los que mostremos nuestra conformidad y sobre los que nos mostremos disconformes, ya que estos últimos deberán ser objeto de prueba en el momento procesal oportuno.

Además, sería conveniente que se señalara el "incumplimiento" de los requisitos de la acción que se ejercita, sobre todo si el demandante ha señalado "el cumplimiento" de los mismos.

Sería muy conveniente que, en ambos casos, el procurador comprobara que todos los documentos están completos, que no falta ninguna hoja y que todas ellas son legibles.

Debería desterrarse de la Sala la frase del abogado antes de comenzar la vista diciendo: "Señoría el documento nº X no está completo, o es ilegible".

En la mayoría de ocasiones, desgraciadamente, han pasados meses y meses entre la presentación de la demanda y la contestación y el señalamiento de la audiencia.

Y durante todos esos meses y meses el abogado o procurador ha podido pasar por el juzgado o poner en conocimiento de la otra parte esa anomalía.

Tal circunstancia, cuando ocurre, no hace más que mostrar al tribunal la falta de diligencia de diligencia de ese procurador y la desidia de ese concreto abogado.

3- La Sala no es un vestuario. Entre con la toga puesta y no se la ponga ni termine de ponerla dentro de la Sala. El juez, el secretario y el fiscal (en caso de que este último intervenga) ya se encuentran vestidos cuando entran los abogados y procuradores.

4- Cuide la vestimenta que porta bajo la toga. Queda muy antiestética la visión de camisas de colores estridentes o pañuelos y corbatas chillonas.

Ya sé que no tiene ninguna relevancia a efectos jurídicos, desde luego.

Se trata simplemente de que proporcionemos una visión del tribunal más agradable, estética y placentera.

5- Hay que entrar a la Sala con seguridad, cortesía y amabilidad, saludando a todos los presentes y mostrando una leve sonrisa.

Olvide el coloquial "hola" y entre diciendo un sonoro y enérgico "buenos días" o "buenas tardes", según proceda.

6- Cuando hable debe conseguir que su mensaje se transmita con claridad a los oyentes.

Para eso deberemos ser lo más breves y concisos que sea posible y recalcar aquello que nos parezca más importante.

Una buena forma de captar la atención del interlocutor es hacer una pequeña pausa justo antes de aquellas palabras que consideremos claves para el éxito de nuestra exposición.

Hable lo suficientemente alto para que le oiga todo el tribunal y para que sus palabras sean grabadas correctamente.

7- No se le ocurra tutear a nadie, ni siquiera a su cliente (y amigo, en ocasiones) durante cualquier interrogatorio. En caso contrario el juez se verá obligado a llamar la atención al tuteador sea un miembro del tribunal o cualquier otro interviniente en el acto del juicio.

8- Dirija la mirada a la persona debida cuando hable: al juez o al secretario cuando esté manifestando cuestiones del interés de éstos; si está en su turno de interrogar, diríjase al interrogado. En las conclusiones háblele al juez, que es la persona a quien tiene que convencer; no mire e increpe a su compañero que en ese momento hace el papel de su contrario.

9- Despídase de la misma forma en la que entró, con un "buenos días", y olvide el coloquial "adiós". **Si da la mano al juez, no olvide darla también al secretario** (olvido, aunque involuntario, demasiado frecuente).

Debe saludar de la misma forma a los dos, pues tan importante y persona es uno como el otro. Y además, después de la reforma 13/2009 de la Ley procesal, en muchas cuestiones le será muy útil que el secretario le recuerde como una persona cortés, amable y educada. Todo cuenta.

10-No se quite la toga hasta que esté fuera de la Sala. Ya hemos dicho que la Sala no es un vestuario.

En conclusión, esas claves no son más que una serie de "estrategias procesales" de forma que pueden contribuir a resaltar o a llamar más la atención sobre las cuestiones de fondo que, en definitiva, serán las que provoquen la estimación o desestimación de la demanda interpuesta. No es baladí recordar que en España no ha existido la clásica diferencia que observamos en Inglaterra y Gales entre **el "solicitor"**, el letrado que asesora a su cliente en todo tipo de asuntos extrajudiciales, pero que nunca acude a la Corte, y **el "barrister"**, abogado específico que defiende los intereses de su cliente ante los tribunales y que tiene unos amplios conocimientos jurisprudenciales que va a relacionar con el caso concreto que se le encomiende.

Esa distinción, desconocida en nuestro País, me parece fundamental pues es bastante evidente que la preparación e instrucción que se le debe dar a uno u otro abogado no puede ser la misma y sin embargo, nuestra legislación exige los mismos requisitos para empezar a ejercer al abogado de desarrolla su actividad sin salir de un despacho que al batallador que discurre su actividad entre sala y sala de audiencias.

Si profundizamos en el análisis del sistema inglés nos daremos cuenta de que no fue hasta el año 1990 cuando a **los solicitors** se les permitió actuar ante los Tribunales de justicia, y fue a partir de esa fecha cuando se les autorizó a actuar si acreditaban, previamente a cualquier intervención, su formación como **solicitor-advocate** sin cuyo requisito no se les permitía pisar la Corte. A partir de 1999 los **solicitors** que deseen intervenir ante un tribunal de justicia deben cumplir dos requisitos previos a su actuación:

- 1º) realizar un curso específico de formación para actuar en las salas de audiencia y
- 2º) el sometimiento a las normas reguladoras existentes para el ejercicio de la profesión como **barrister** .

Con esos datos no quiero decir que mi criterio sea seguir el "sistema inglés" pero si me gustaría sembrar, en la conciencia de los legisladores, la enorme imprudencia cometida por nuestros gobernantes al permitir "desde siempre" que un licenciado en derecho sin ninguna otra preparación tenga la puerta abierta de los tribunales para defender los intereses de un ciudadano por vez 1ª, cuando nuestra experiencia nos enseña la cantidad de fallos cometidos en "nuestras 1ªs veces" por esa falta de preparación en una materia tan compleja.

En muchas ocasiones el letrado avisa de manera silenciosa al juez:

Declarada de Utilidad Pública. Ayuntamiento de Madrid.
Registro Autonómico de Asociaciones ciudadanas: 16.931
Registro de Asociaciones Ayuntamiento de Madrid: 02.041
Telf: 649116241

CIF: G-81695025
e-mail: info@padresdivorciados.es

"Señoría es mi 1º juicio" y, generalmente, su señoría se pone en el lugar de ese letrado intentando hacerle el trago lo más liviano posible.

Pero, ¿y el cliente? ¿Sabe ese ciudadano que es la "primera vez" que su letrado pisa una sala de vistas?

Reflexionen ustedes y pongánsen en la piel de ese ciudadano. Porque el letrado no solo es la 1ª vez que se presenta ante un tribunal es que ni siquiera ha hecho un "cursillo intensivo" de las actuaciones concretas y precisas que ante la Sala deberá ejecutar.