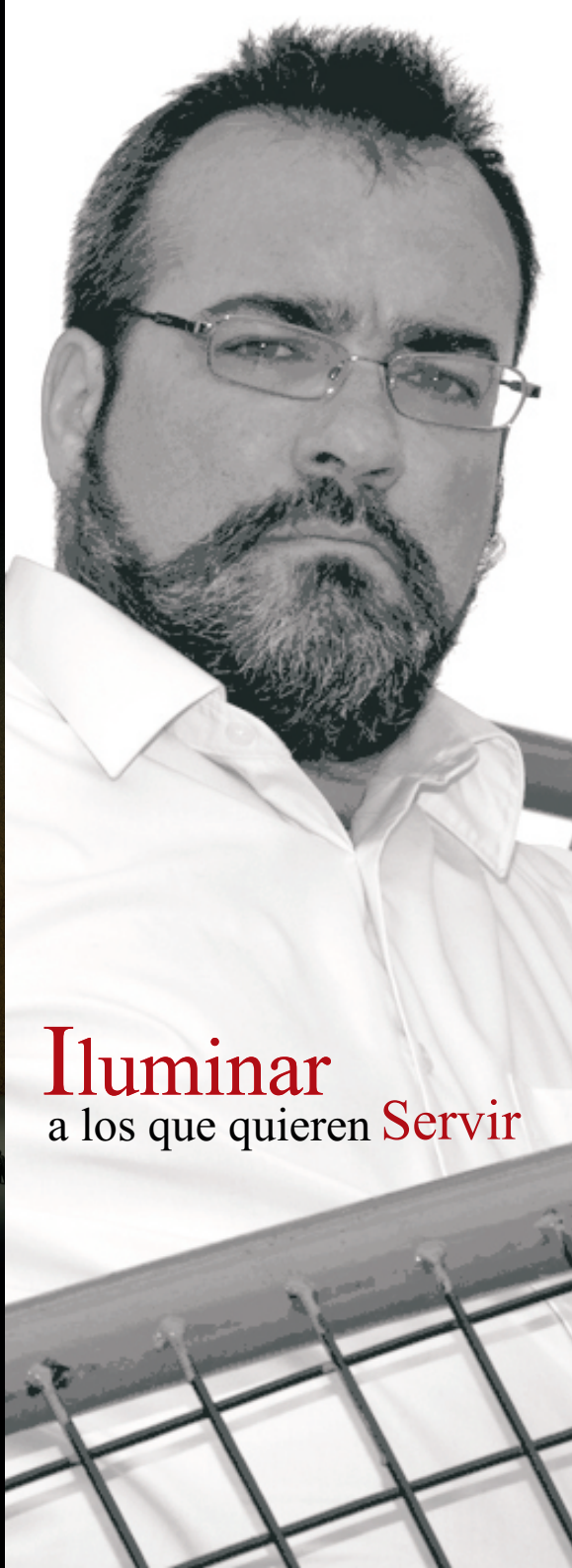
Juan de Dios Camacho Ortega

Sherpa de Abogrados
Magistrado



Iluminar
a los que quieren Servir

judicialia10@gmail.com
(0034) 606 69 55 15

Decálogo *Sherpa* para la actuación en la vista oral de *abogrados*
(ed. 2014)

1. En la antesala, ¡ten cuidado con lo que escribes! Papeleta de conciliación y reclamación administrativa previa a la vía judicial, cuando son preceptivas (esto es, *requisito de procedibilidad*), marcan la pauta de tu posterior demanda. Y ésta (la demanda), a su vez, delimita, al menos *a priori*, el objeto del proceso y, en su consecuencia, del debate procesal.

2. Acude el *día de autos* a la sede del tribunal descansado, sereno, persuadido, apoderado. Vestido para la ocasión. (Tienes el deber de g*uardar ceremonia*; del mismo modo que el *agente judicial* tiene el deber *de guardar y hacer guardar sala* y el juez tiene el deber de moderar el debate procesal.)

3. *Entra en sala* extremando tu lenguaje verbal y no verbal. Ocupa el lugar que mereces en estrados. Usa la mirada. Contribuye a la dignidad del acto (con la postura, el movimiento de tus brazos y manos; también con la voz, la pronunciación, la entonación, el énfasis y las pausas). Recuerda que al juez jamás se le discute: se le recurre (de ahí la importancia de saber *protestar*).

4. Ten siempre presente el objetivo estratégico del *alegato de apertura* (en apoyo de tus *pretensiones provisionales*): despertar la atención del tribunal; instruirlo sobre los hechos y el derecho de tu *teoría del caso*; pre-disponerlo al fallo (dibujando las emociones que preceden a la razón y la voluntad que decide).

Si eres el actor, recuerda que la demanda marca la pauta de tu *alegato de apertura*. Aprovéchate empero de esta desventaja: simplifica el mensaje de la demanda para amplificarlo ¡y despertar al *Guerrero Pacífico Judicial*!

Si eres el demandado, no olvides sobre todo tu carga de *pronunciamiento fáctico* sobre cada uno de los hechos de la demanda deducida de contrario.

En ambos casos, dí lo que vas a decir, cómo y cuánto tiempo vas a emplear en ello. Después dilo. Y termina diciendo lo que has dicho.

5. En tu *alegato de apertura*, emociona, anticípate, explica, razona e ilustra; siempre con claridad, concisión, solidez y cierta gravedad, sabiendo además callarte a tiempo.

Pero sobre todo con absoluta honestidad y lealtad procesal: jamás afirmes aquello que, llegado el momento, no puedas probar en el juicio (siquiera indiciariamente).

6. Ten siempre presente el objetivo estratégico del *trámite de prueba*: convencer al tribunal de la certeza de tus afirmaciones fácticas, mediante la demostración de su existencia pretérita.

7. Durante dicho *trámite*, prueba o refuta.

No hagas nada cuyo resultado desconozcas o no puedas razonablemente prever.

8. Ten siempre presente el objetivo estratégico del *trámite de conclusiones* o *informe final* o *alegato de cierre*: conmover al tribunal (es decir, moverlo al fallo judicial) mediante la *argumentación psicológica* (esto es, la dirigida, en la mayoría de las ocasiones, más al corazón que a la cabeza del juez).

Dicho de otro modo, háblale al juez-hombre de la calle: sorpréndele, emociónale, rétale, atrápalo.

9. En tu *alegato de cierre*, primero, informa al tribunal si modificas tus *pretensiones provisionales* (a la vista del resultado la prueba practicada en juicio) o por el contrario las elevas a *definitivas*.

Expón después, partiendo de cuáles eran los hechos controvertidos que pasaron al *trámite de prueba*, (de éstos) los que han quedado categóricamente probados y cómo.

Pero hazlo siempre con las más absoluta verosimilitud: si honestamente consideras que alguno o varios de los hechos controvertidos han quedado huérfanos de toda prueba o es dudosa su certeza, ilustra al tribunal sobre qué parte pechaba la carga de su demostración en juicio más allá de toda duda razonable.

10. A la hora de abandonar la sala de vistas, da las gracias al tribunal, despídete cortésmente del juez y tus adversarios y colegas. Piensa siempre en tu legado.