

## TIPS DE LITIGACIÓN ORAL

### ASPECTOS ACTITUDINALES DE LA LITIGACIÓN ORAL:

Ignacio Ried Undurraga, profesor Derecho UC, con especialización en Derecho Procesal y Derecho Penal, nos entrega las siguientes recomendaciones en relación con la actitud al litigar:



- Elegir las batallas que quiero dar.
- Las emociones en el proceso.
- La paciencia.

**ELEGIR LAS BATALLAS QUE QUIERO DAR:** Los procesos jurisdiccionales son caminos, en general, largos en el tiempo, complejos y plagados de etapas, cargas procesales, incidentes, audiencias, presentaciones escritas, encuentros y desencuentros con el tribunal, la contraparte y el propio cliente. Es gravitante tener claro desde el primer día que un juicio no es una carrera de cien metros planos, sino más bien una maratón de meses o años; y, sobre todo, tener claro cuál es el objetivo que el cliente quiere lograr. El abogado no puede convertirse en un obstáculo para el objetivo del cliente. Por lo mismo, el abogado deberá muchas veces planificar muy fríamente cuáles son las “batallas” que valdrá la pena dar en el proceso, sobre la base de los intereses del cliente y la satisfacción de sus razonables expectativas en el proceso.

**LAS EMOCIONES EN EL PROCESO:** Es frecuente ver en muchos casos cómo las emociones del abogado terminan por “tomarse” el caso, y el objeto del proceso pasa a un segundo o tercer plano, y a veces hasta se olvida. Resulta desconcertante ver cómo los jueces se transforman en árbitros de un verdadero “match de boxeo” entre abogados que defienden acaloradamente posiciones que -en muchos casos- resultan irrelevantes para resolver los casos sometidos a su conocimiento. Esto es tremendamente contraproducente. Los jueces tienen escaso tiempo y energía para dilapidar en luchas de ego entre abogados, y el arbitrar en trifulcas e intercambios de ofensas no es algo que a ningún juez agrada. En este entendido, el abogado deberá mantener templanza de espíritu, y un sano ánimo de “fair play” deportivo que permita que el objeto del proceso fluya de la mejor manera en el proceso, y así lograr el resultado esperado.

**LA PACIENCIA:** En esta “maratón” que son los procesos jurisdiccionales, el apresuramiento y las decisiones tomadas al calor de las circunstancias inmediatas pueden no ser las acertadas. Los procesos tienen momentos buenos, malos y pésimos. Piénsese en un caso criminal en que el cliente comienza con una medida cautelar intensa decretada en su contra; o un juicio civil iniciado a través de una medida precautoria decretada antes de cualquier discusión sobre el fondo. El abogado no debe perder la perspectiva del caso global, y, sobre todo, la provisionalidad de las medidas cautelares. Lo mismo que la exposición mediática de un caso de interés público: las malas noticias sirven para envolver el pescado del día siguiente, o quedarán sepultadas por la marea digital del día siguiente en Google. La paciencia es una buena consejera, que el abogado deberá transmitir a su cliente, para lograr su objetivo.