

TIPS DE LITIGACIÓN ORAL

Audiencias de negociación y cierre anticipado en procesos penales, de familia y laboral:

Ignacio Ried, Abogado, UC. Profesor del Departamento de Derecho Procesal de la Facultad de Derecho UC y la Facultad de Derecho de la Universidad Diego Portales. Magíster en Derecho Penal y Ciencias Penales de la Universidad de Barcelona y Universidad Pompeu Fabra en España. Socio del Estudio Quintana Ried Flores Abogados, nos entrega recomendaciones



AUDIENCIA DE NEGOCIACION Y CIERRE ANTICIPADO EN PROCESOS PENALES DE FAMILIA Y LABORAL

Los sistemas procesales contemporáneos han asumido que deberán procesar enormes cantidades de asuntos que será ineficiente y quizás imposible llevar a juicio. No hay tiempo ni recursos estatales ni privados para ello. Por lo mismo, las leyes que regulan los procesos penales, de familia y laboral consagran una serie de mecanismos procesales ad-hoc en que el juez está llamado a actuar de mediador para intentar poner fin al proceso a través de una salida negociada. Estas negociaciones muchas veces comienzan fuera de la sala de audiencia, pero necesariamente terminarán con la aprobación del juez; o bien, serán propuestas por el mismo juez quien querrá resolverlo rápidamente en la audiencia misma.

Muchos litigantes quedan paralogizados ante estas propuestas de acuerdo, y a veces carecen de las herramientas necesarias para poder llevar a buen puerto la negociación en beneficio de su cliente.

Aquí algunos consejos para lograr el mejor acuerdo.

Tener claro el objetivo, más que las formas procesales

Al cliente lo que le interesará en muchos casos es una solución rápida a su problema, más allá del camino escogido o propuesto por el juez o los litigantes. Esto exigirá que el litigante tenga que ceder en muchos casos. Así, puede que una suspensión condicional del procedimiento

penal no sea la solución óptima, si se le compara con un acuerdo reparatorio, pero puede que sea la mejor solución disponible en ese momento.

Escuchar atentamente lo que el juez tiene que decir sobre el caso

Muchas veces el litigante llega a la audiencia con su “guion” aprendido y su minuta de argumentos inamovible. Es frecuente que el juez o la jueza hagan una breve introducción antes de proponer un acuerdo, y ahí esté la clave acerca de su forma de entender el caso. Ese entendimiento puede ser clave para negociar o proponer las bases de acuerdo. Prestar atención al **approach** del juez sobre el caso es clave para -si es necesario- replantear las bases de acuerdo.

Elige tus batallas, es imposible ganar todo

Es muy frecuente que en estas instancias de negociación “en caliente” en audiencia, las partes se den algunos “gustitos” haciendo breves alegatos sobre su teoría del caso, en que se hagan juicios de valor sobre el caso o los clientes.

El abogado debe tener claro su objetivo y no caer en provocaciones que a esas alturas son inconducentes. Si el juez ya propuso una audiencia de acuerdo, es porque el fondo del caso no es lo más importante en ese momento. Hay que enfocarse en las condiciones a pactar, y no en quién tiene la razón.

Ser breve y ser magnánimo

las audiencias de acuerdo deben ser breves; generalmente están fijadas en agendas apretadas del tribunal con muchas otras audiencias del mismo tipo. El litigante no debe venir a discutir sobre el fondo del caso, ni aprovechar para hacer largos discursos.

Tampoco entrar en confrontaciones con la contraparte, y menos con el juez, a riesgo de que se le cierren todas las puertas. Concisión, precisión, brevedad es la clave. Y ya que estamos por cerrar el caso, el litigante debe mostrarse llano a una solución amigable (si es esa la estrategia, claro está) y aparecer magnánimo dispuesto a renunciar a parte de su pretensión.