



Artículo del mes

Estrategias de oratoria aplicables a la prueba pericial



Julio García Ramírez • *Profesor de oratoria y negociación del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid*

En breve

Hoy en día, de poco le sirve al Abogado hacer una exposición brillante si el perito que ha aportado para lograr el convencimiento del Juez carece de todo prestigio, su titulación no es la idónea para defender los hechos planteados en su estrategia procesal o, aún teniendo prestigio o titulación, no tiene la capacidad de convicción y su informe carece de una credibilidad mayor que la del resto de los informes periciales aportados por las partes contrarias. El objeto del presente artículo es facilitar una serie de consejos prácticos para que el informe pericial aportado, consiga convencer al Juez de la viabilidad de la acción u oposición planteada.

1 INTRODUCCION

Nuestra responsabilidad a la hora de elegir y preparar convenientemente a un buen perito es total. Dejar en manos de un profesional que no está acostumbrado a la tensión de la Sala la defensa de su informe puede considerarse una imprudencia por nuestra parte. Y aunque el perito haya ido alguna vez o suela ir a defender su informe ante el Juzgado, la estrategia a seguir la marcamos nosotros, siempre respetando la veracidad de su informe.

A la hora de proponer y preparar una prueba pericial las cuestiones más importantes son las siguientes: ¿por qué el Juez tiene que creer a nuestro perito y no a los de la parte contraria? ¿Por qué ante dos peritos con igual titulación y prestigio similar que defienden hechos y causas totalmente contradictorias, el juez va a creer al que nosotros proponemos?

La respuesta es la siguiente: el juez tenderá a creer más en nuestro perito si se cumplen la mayoría de las siguientes premisas:

- En primer lugar, nuestro perito le tendrá que causar una **mejor primera impresión que el resto de los peritos**. Se conseguirá con ello una mejor predisposición de sus opiniones.
- En segundo lugar tendrá que ser **lo más claro y conciso posible**, es decir, **breve y preciso**, para que el juez comprenda las conclusiones de su informe ya que, generalmente, no tiene mucha idea sobre las cuestiones técnicas que se están tratando en el pleito.
- En tercer lugar, le tendrá que transmitir al juez una **mayor credibilidad** sobre todos los puntos que defiende en su informe.
- Y en cuarto lugar, tendrá que **defenderse mejor que los peritos contrarios de los**

ataques a su informe por parte de los Abogados contrarios.

2 FORMAS PARA CONSEGUIR QUE NUESTRO PERITO Y SU INFORME SEA EL QUE MAS CONVENZA AL JUEZ

A) Causar una mejor primera impresión que el resto de los peritos intervinientes en el proceso

No sólo la cara, sino que la vestimenta, la forma de andar, la forma de dirigirse al Juez, forma lo que denominamos el espejo del alma. **La primera impresión que nuestro perito cause al juez será buena o mala, nunca neutra.** En este punto, tanto una vestimenta elegante (no hace falta que vaya vestido de Armani) como entrar con gesto amable y transmitiendo seguridad (no con cara de pocos amigos) hará que el juez se sienta más relajado y predispuesto a escucharle. En este punto recuerdo cómo un perito contrario empezó a dirigirse al juez con las manos en los bolsillos; el resultado del pleito del que propuso al perito os lo podéis imaginar.

B) Exposición clara y concisa del informe

Hablar a muchos jueces recién salidos de la Escuela Judicial de Barcelona de problemas en la junta de dilatación de un edificio es como

>>> PARA SABER MAS

- *Estrategia de oratoria práctica para Abogados*, Julio García Ramírez. Editorial Colex, 4ª edición.
- *Las cuatro habilidades del Abogado eficaz*, Julio García Ramírez. Editorial Colex, 3ª edición.

Sumario

1. Introducción
2. Formas para conseguir que nuestro perito y su informe sea el que más convenza al Juez
A) Causar una mejor primera impresión que el resto de los peritos intervinientes en el proceso
B) Exposición clara y concisa del informe
C) Transmisión de credibilidad de su informe
D) Saber defenderse de los "ataques" de los Abogados contrarios en Sala

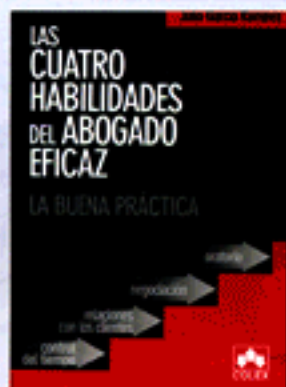
>>> Debemos exigir a nuestro perito que cada conclusión a la que llegue esté avalada por datos, estadísticas o testimonios de expertos que den una mayor objetividad al informe <<<

hablarles en otro idioma. Y no exagero absolutamente nada. Después de haberse estudiado cientos de temas de memoria, bastante tienen con aprender a relacionar hechos, pruebas y fundamentaciones jurídicas, como para también al inicio de su carrera profesional entender de todas las cuestiones técnicas sobre las que versan muchos de los pleitos a los que se tienen que enfrentar.

Muchos de los que estáis leyendo estas líneas estaréis pensando que también los jueces que llevan muchos años de experiencia tiene el mismo problema. Pero pienso realmente que aunque lo tengan, no es

tan acusado como los jueces que tienen poca experiencia, donde el desconocimiento de aspectos técnicos es mucho más evidente.

La claridad a la hora de exponer un tema técnico no es fácil. Todos los profesionales estamos acostumbrados a un determinado vocabulario y, en bastantes ocasiones, damos por sentado que el interlocutor entiende lo que estamos diciendo. La mejor forma de que nuestro perito consiga exponer de forma clara sus conclusiones es someter su exposición a un **ejercicio previo de comprensión**. Consiste en lo siguiente: deberemos llamar a cualquier compañero del despacho que sepa lo menos posible del tema objeto de la pericia. A continuación, le diremos al perito que exponga sus conclusiones de la forma más clara posible. Si lo entiende, habremos conseguido sustancialmente nuestro objetivo, pero si no entiende todo o parte de sus conclusiones, deberá el perito buscar otra forma más clara de exponerlas, utilizando un lenguaje menos técnico, más comprensible y, sobre todo, a través de ejemplos para, de dicho modo, facilitar la comprensión de los aspectos más técnicos y determinantes de su informe.



>>> **Los Abogados debemos preparar convenientemente al perito en nuestros despachos y deberemos explicarle cómo se desarrolla un interrogatorio si no ha ido nunca a uno o, si es experto, le deberemos advertir sobre los probables ataques de la parte contraria** <<<

C) Transmisión de credibilidad de su informe

Una de las claves de la oratoria es evitar la contradicción de lo que expone el orador con las opiniones del auditorio, o lo que es lo mismo, que cuando el orador argumente algo el auditorio no piense ¡eso será porque usted lo diga, yo no estoy de acuerdo! Para intentar evitar o minimizar dichas contradicciones, **el orador debe apoyar cada argumento que exponga con evidencias.** Por ejemplo: "mi opinión se basa en los estudios de uno de los mejores técnicos de la materia que es..." o "mi trabajo es un resumen de los mejores manuales que versan sobre el asunto, entre los que destacan..."

Pues bien, en el caso de la prueba pericial debe regir el mismo método para que el juez piense que lo que dice el perito no es sólo su opinión, sino que cada conclusión que aporte está basada en los mejores estudios, en los mejores trabajos publicados en revistas o libros técnicos, o en las más influyentes opiniones de los mejores especialistas sobre la materia a peritar.

Seamos claros, no es lo mismo que un perito diga que la razón de un daño constructivo es por un deficiente material empleado, que otro perito diga lo mismo, pero que al final añada que su conclusión viene avallada por los estudios del arquitecto, publicados en manual, siendo éste uno de los mayores profesionales de la arquitectura no sólo a nivel nacional.

A nuestro perito, por tanto, le deberemos exigir que **cada conclusión a la que llegue esté avallada por datos, estadísticas o testimonios de expertos que acrediten una mayor objetividad al informe.**

D) Saber defenderse de los "ataques" de los Abogados contrarios en Sala

La preparación de un buen informe y su exposición clara y concisa puede no ser suficiente cuando, el Abogado contrario realiza con pericia un buen interrogatorio y consigue poner nervioso al perito y "obligarle" a decir cosas que ni

siquiera pensaba, o a que reconozca el único punto débil de su informe.

En este punto **los Abogados debemos preparar convenientemente al perito en nuestros despachos y deberemos explicarle cómo se desarrolla un interrogatorio si no ha ido nunca a uno, o si es experto, le deberemos advertir sobre los probables ataques de la parte contraria.**

Pero prepararles convenientemente no significa que el perito se sienta cómodamente en nuestro despacho y responda tranquilamente a las preguntas que le hagamos del informe. **Preparar correctamente significa obligar al perito a que se ponga de pie y realizar el interrogatorio más duro que podamos.** Implica, por tanto, que el perito lo tiene que pasar tan mal en el despacho, que cuando vaya al juzgado, la sensación de temor sea menor que cuando se enfrente a la importante responsabilidad de defender con objetividad, credibilidad y convicción su informe en Sala.

En ningún caso estoy poniendo de manifiesto que nuestro perito falte a la verdad de lo visto o cotejado. Sino que si lo ha visto, cotejado y está seguro de lo que pone en su informe, debe demostrarlo y defenderlo con eficacia en Sala... Y nosotros podemos y debemos contribuir a ello. ■

