

# **HERRAMIENTAS PARA ALEGAR y CONCLUIR EN LA VISTA SOCIAL**

(Esquema para el juicio por despido)

Por **Juan de Dios Camacho Ortega**  
Magistrado

## ***Judicialia 2010***

San Fernando (Cádiz), 18 de marzo de 2010

### **1.- Una buena frase para empezar:**

NADA ES TAN DIVERTIDO COMO  
UN CAMBIO TOTAL DE IDEAS

### **2.- ¿Por qué, en general, los jueces tenemos cara de aburridos?**

Porque, rara vez, en los juicios se roza la belleza.

Porque, al hablar, a menudo olvidados que las palabras pueden ser como los rayos x: utilizadas adecuadamente lo atraviesan casi todo.

### **3.- Otra buena frase, ahora para continuar:**

EL QUE NO CREE EN LA MAGIA,  
NUNCA LA ENCONTRARÁ

*Excursus:* Tampoco tome mis palabras por dogmas de fe. El derecho es una ciencia inexacta, como también, y por cierto, la matemática:  $Y \times Y$  es  $Y$  pa ná.

#### 4.- Entrando ya en materia.

EL JUICIO ORAL NO ES EL ESPACIO MÁS ADECUADO PARA IMPROVISAR.

EL JUICIO ORAL ES EL ESPACIO DÓNDE DESARROLLAR UNA **ESTRATEGIA**: NUESTRA **TEORÍA DEL CASO**.

#### Detalle de la *teoría del caso*

- 1.- La teoría de los hechos.
- 2.- La teoría del derecho adjetivo y material.
- 3.- La teoría de la prueba de los hechos.

#### 5.- Precisamente, en el seno de una vista oral social, el **ALEGATO** consiste en:

COMUNICAR AL TRIBUNAL, DEL MODO MÁS **PERSUASIVO**, nuestra *teoría de los hechos* y la *del derecho adjetivo y material*, A FIN DE **CONMOVERLO\*** a favor de nuestro cliente.

[(\*) Aunque quizá, el término más exacto sería **PREDISPONERLO.**]

#### 6.- En cambio, en el seno de una vista oral social, las **CONCLUSIONES** consisten en:

COMUNICAR AL TRIBUNAL, DEL MODO MÁS **PERSUASIVO**, nuestra *teoría de la prueba de los hechos* (y, en su caso, sus adiciones reelaboradas en el inevitable campo de la **incertidumbre**), A FIN DE **CONVENCERLO** a favor de nuestro cliente.

7.- Mas como fácilmente se deduce de lo acabado de señalar, tanto al **ALEGAR** como al **CONCLUIR**, tenemos que echar mano de la **RETÓRICA**.

DRAE: **Retórica**.- Arte de bien decir, de embellecer la expresión de los conceptos, de dar al lenguaje escrito o hablado eficacia bastante para DELEITAR, PERSUADIR O CONMOVER.

## **8.- Y ahora cambiemos de escenario, porque ha llegado el momento de entrar en sala.**

1º.- Sobre la utilidad del *kit* de supervivencia.

2º.- Sobre la necesidad de aprovechar el tiempo de espera.

*EXCURSUS*: Sobre la estrategia que cabe desarrollar en este tiempo muerto, tan vivo. (¿Quillo, y el carné?)

3º.- Sobre los elefantes y las cacharrerías:

Algo para recordar

Más o menos, el 70% de nuestra información entra por los ojos

-De la importancia de la imagen.

-De la importancia de auxiliar a nuestro cliente.

-De la importancia de saludar al tribunal.

-De la importancia de tomar acomodo en estrados, sin estridencias, aunque vaya a caballo, y pisar miradas.

4º.- Sobre la necesidad de pedir *la venia*, sólo cuando pretenda hacer uso de la palabra en la defensa de su cliente.

## 5º.- REGLAS DE ORO AL HABLAR:

- Nunca* lea.
- Adecue el volumen de su voz al escenario.
- Vocalice.
- Adecue el ritmo y el tono de su exposición a la intensidad de los argumentos.
- Haga un uso inteligente del silencio.
- Concisión (que no siempre es sinónimo de brevedad).
- Cronología.
- Claridad:
  - Sencillez: huya de los tecnicismos.
  - Propiedad: hable con rigor.
  - Evite toda reiteración innecesaria.
  - Evite toda perturbación del habla.
- Gesticule sólo lo necesario. Mire al tribunal pero, por favor, sin hipnotizar...
- Extreme la corrección, sobre todo cuando rebata o muestre su discrepancia con alguna decisión del tribunal.
- Sírvasse, siempre que pueda, de instrumentos gráficos.

**Y RECUERDE SIEMPRE QUE EL TIEMPO ES ORO...**

---

**Para el debate: ¿Y si el tribunal nos interrumpe, qué?**

## **ESPECÍFICA REGLA DE ORO PARA EL ALEGATO**

HAY QUE DECIR LO QUE SE VA A DECIR, DECIRLO Y LUEGO TERMINAR SINTETIZANDO LO QUE SE HA DICHO.

### **9.- EL ALEGATO del DEMANDADO en la vista oral de un despido objetivo por causas económicas:**

#### **1.- No se equivoque:**

También el que habla en primer lugar en un juicio por despido es el actor, aunque hable muy poco.

#### **2.- Qué decir y en qué orden decirlo (pues ya hemos visto el cómo):**

1º.- El suplico que pone fin a nuestra contestación de la demanda.

2º.- **Expresa** admisión o negación, uno por uno, de los hechos contenidos en la demanda.

3º.- Ordenadas en un plano lógico, la mejor **síntesis** de las cuestiones **fácticas** y **básicas** que sustentan el suplico de nuestra contestación a la demanda.

4º.- Breve **desarrollo** crono-lógico de tales presupuestos fácticos.

5º.- Ordenadas en un plano lógico, la mejor **síntesis** de las cuestiones **jurídicas** y **básicas** que sustentan el suplico de nuestra contestación a la demanda.

6º.- Moderado **desarrollo** lógico y **ético** de tales argumentos jurídicos, comenzando por las excepciones procesales y terminando con el derecho material aplicable y, en su caso, su interpretación jurisprudencial...

... Con **anticipo** (si de ello hemos sido capaces, y es útil a nuestro discurso) de los que muy probablemente opondrá la parte contraria en cuanto al fondo del asunto.

[Por cierto: no cite las sentencias del TJCE, TC o TS y mucho menos las lea; es mejor que las aporte -subrayadas- a su ramo de prueba documental y a los meros efectos ilustrativos (*iura novit curia*).]

7º.- Y terminamos, **sólo si la complejidad del asunto lo requiere**, recapitulando brevemente los principales argumentos fácticos y jurídicos vertidos, y reiterando el dictado de una sentencia conforme al suplico de nuestra contestación a la demanda, **previo recibimiento del juicio a prueba**, de existir, en su caso, *hechos* afirmados y contradictorios.

## **10.- EL ALEGATO del DEMANDANTE en la vista oral de un despido objetivo por causas económicas:**

**Qué decir y en qué orden decirlo:**

1º.- El suplico que pone fin a nuestra demanda.

2º.- Ordenadas en un plano lógico, la mejor **síntesis** de las cuestiones **fácticas** y **básicas** que sustentan el suplico de nuestra demanda.

3º.- Breve **desarrollo** crono-lógico de tales presupuestos fácticos.

4º.- Ordenadas en un plano lógico, la mejor **síntesis** de las cuestiones **jurídicas** y **básicas** que sustentan el suplico de nuestra demanda.

5º.- Moderado **desarrollo** lógico y **ético** de tales argumentos jurídicos.

6°.- Y terminamos, **sólo si la complejidad del asunto lo requiere**, recapitulando brevemente los principales argumentos fácticos y jurídicos vertidos, y reiterando el dictado de una sentencia conforme al suplico de nuestra demanda.

[Si ya lo ha hecho el demandado, ya no es necesario reiterar la solicitud del recibimiento del juicio a prueba.]

---

**Y LA MISMA REGLA DE ORO  
PARA LAS CONCLUSIONES**

HAY QUE DECIR LO QUE SE VA A DECIR, DECIRLO Y LUEGO TERMINAR SINTETIZANDO LO QUE SE HA DICHO.

**11.- Las CONCLUSIONES del DEMANDADO y del DEMANDANTE en la vista oral de un despido objetivo por causas económicas:**

**Qué decir y en qué orden decirlo:**

1°.- ¡A definitivas! (o no).

2°.- Arranque captando, con originalidad, la atención del tribunal.

3°.- Haga un breve resumen crono-lógico de los hechos controvertidos y útiles (porque constituyan la base fáctica de la pretensión ejercitada), sobre los que ha versado la prueba.

4°.- Explique al tribunal cómo cada uno de los (anteriores) hechos afirmados por usted han sido respaldados por la prueba practicada en autos y cómo, por el contrario, los afirmados por la otra parte no.

POR MEJOR DECIR:

-**HA QUEDADO PROBADO**... (hecho 1).

-HA QUEDADO PROBADO... (hecho 2).

- .../...

-**NO HA QUEDADO PROBADO** (hecho 3).

-NO HA QUEDADO PROBADO (hecho 4).

- .../...

Pero haga esta relación de forma **CATEGÓRICA** y **VEROSÍMIL, ÉTICA**, procurando incurrir en las menores valoraciones subjetivas posibles.

**Detalle**, por último, el **medio/instrumento probatorio** que avala cada hecho acreditado. Y sin han sido varios los empleados por las partes para su probanza, y éstos se han contradicho entre sí, ilustre entonces al tribunal por qué, de los en liza, debe prevalecer el resultado arrojado por el que usted ha utilizado.

5º.- Y ya, finalmente, concluya de verdad afirmando que tales hechos respaldan su pretensión y todos sus argumentos (que, si ha lugar, recordará de forma resumidísima), y termine con una **frase** que mueva definitivamente al tribunal a fallar a favor de su cliente.

---

**12.- Por último, les voy a leer un ejemplo y veremos después un par de vídeos:**

[ALEGATO. Habla el actor.]

“Con su venia. Señoría, a virtud de la presente demanda pretendo la declaración judicial de nulidad del despido objetivo que la mercantil demandada practicó a mi cliente”.

"A tal fin, baso mi pretensión en los siguientes elementos de naturaleza fáctica:

1º.- La carta de despido notificada a mi cliente adolece de graves defectos formales: es genérica. Carece de todo detalle y concreción.

2º.- La empresa, al momento de la notificación de la carta de despido a mi cliente, no puso a su disposición la indemnización legal al mismo correspondiente: lo hizo al momento de ejecutar el despido".

"Y paso a continuación, Señoría, y le aseguro que con la mayor brevedad, a desarrollar cada uno de estos elementos fácticos. Así:

[Sólo desarrollaré el primero de ellos.]

1º.- El 18 de marzo de 2010, la demandada notificó a mi cliente la carta que está unida a las actuaciones y en la que se le anunciaba su despido objetivo, con efectos 18 de abril de 2010 y por causas económicas.

Tales causas, literalmente, están descritas en la referida carta del modo siguiente:

*...las cuantiosas pérdidas acumuladas por esta empresa en el año 2009 y los dos primeros meses de 2010, consecuencia de una brutal reducción de ventas de materiales para la construcción...*

Como ya se ha dicho por mi compañero letrado, la empresa demandada, en efecto, tiene por objeto social la venta de materiales para la construcción, siendo mi cliente uno de los dos mozos que operaban en su almacén y el único (de ellos) despedido.

2º.- Ni antes, ni después de la entrega de la carta de despido, la empresa demandada ha comunicado a mi cliente el importe de las pérdidas alegadas como tampoco el porcentaje de reducción de las ventas.

3º.- Para terminar este punto, quisiera llamar la atención de su Señoría sobre el siguiente extremo:

De ser cierta, toda brutal reducción de ventas produce una brutal reducción de beneficios, pero no necesariamente pérdidas.

Para que esto último ocurra es preciso, además, que se den toda una serie de circunstancias que deben ser plenamente probadas en juicio, pero antes han de estar contempladas en la carta de despido.

Lo que no es el caso”.

“Sentado lo anterior, estimamos, salvo superior criterio de su Señoría, que el despido objetivo que se combate infringe lo dispuesto en el art. 53.1.a) ET y su más reciente (y no por ello menos reiterada) interpretación jurisprudencial.

Y por esta razón, de conformidad con el art. 53.4 de la misma norma estatutaria, dicho acto extintivo es nulo”.

*“En efecto, tiene dicho la jurisprudencia que los requisitos de la comunicación escrita en el despido objetivo han de ser los mismos que se exigen para el despido disciplinario, debiéndose entender que la expresión causa que se utiliza en el art. 53 ET es equivalente a la de hechos que se emplea en el art. 55 ET.*

*Esta misma jurisprudencia tiene dicho también que la expresión de la causa resulta determinante de la garantía que la ley otorga al trabajador para que, si impugna el despido, lo haga con pleno conocimiento de los hechos en que el mismo se basa, y a fin de que pueda preparar su defensa. De esta guisa, y aún sin exigirse exhaustividad en el relato, sí debe éste ser lo suficientemente claro y expresivo como para evitar toda duda o incertidumbre”.*

[CONCLUSIONES. Habla el actor.]

“Con la venia de su Señoría, para elevar a definitiva nuestra pretensión inicial, y todo ello con base en las siguientes conclusiones que arroja el resultado de la prueba practicada en juicio:

Dos han sido, Señoría, las cuestiones fácticas útiles sobre las que ha versado la prueba. A saber:

La 1ª, si la carta de despido notificada a mi cliente es genérica, vaga e inconcreta.

La 2ª, si la empresa, al momento de la notificación de la carta de despido a mi cliente, no puso a su disposición la indemnización legal al mismo correspondiente”.

“Pues bien, ha quedado probado:

1º.- Que, en efecto, la carta es genérica, vaga e inconcreta.

2º.- Que, en efecto, fue el 18 de abril de 2010 y no el 18 de marzo de 2010 cuando la empresa entregó a mi cliente, junto con el importe de su liquidación, un cheque en concepto de indemnización por despido y por valor de 15.000 euros”.

“En relación a la primera cuestión, nada más quiero añadir, convencido como estoy de que su Señoría leerá con todo detenimiento la carta de despido y sin duda llegará a la misma conclusión que yo.

En cuanto a la segunda, cierto es que dos han sido los testimonios que en esta sala se han vertido y ambos contradictorios entre sí: el Sr. López, presentado por la demandada, ha dicho que fue el 18 de marzo de 2010 cuando la empresa entregó al actor el cheque por el importe de su indemnización; el Sr. García, presentado por esta parte, ha dicho que ello ocurrió el 18 de abril de 2010.

¿A quién deberá creer entonces su Señoría?

Mantengo que al Sr. García, y ello por lo siguiente:

1º.- A preguntas de este letrado, el Sr. López ha sido incapaz de precisar cuántas personas se encontraban en la sala de juntas, el día que le fue entregada a mi cliente la carta de despido.

Curioso *lapsus* mental, pues hasta ese momento, a las preguntas de mi compañero letrado había respondido con todo lujo de detalles.

2º.- El Sr. López ha titubeado además en dos ocasiones, y se ha contradicho en otra; también a preguntas de este letrado.

Señaladamente, titubeó al intentar precisar la hora en que tuvo lugar la entrega de la carta a mi cliente.

Y se contradijo cuando primero indicó, a preguntas de mi compañero, que con la carta se le entregó al actor el cheque indemnizatorio, pero que éste lo rechazó, para más tarde señalar, a preguntas de este letrado, que con la carta se le entregó al actor un sobre con la liquidación y el dinero de la indemnización.

3º.- Finalmente, su Señoría no podrá olvidar que el Sr. López es un trabajador joven, con futuro, que mantiene en la actualidad un contrato de trabajo temporal con la empresa demandada.

4º.- Por el contrario el Sr. García ha sido preciso, contundente y no se ha contradicho en ningún momento: a su sola presencia, el 18 de abril de 2010, el gerente de la empresa (Sr. Marín) entregó a mi cliente, junto con el importe de su liquidación, un cheque en concepto de indemnización por despido y por valor de 15.000 euros. Y le dijo además las siguientes palabras, también a mi cliente: *Aunque nada se dice en la carta de despido, no hemos podido tener el dinero antes.*

Y tampoco su Señoría podrá olvidar que el Sr. García es el contable de mayor antigüedad en la empresa demandada.

Muchas gracias”.