

## **TEMA 7:**

### **ACTUACIÓN DEL ABOGADO EN EL CASO PARA EL DEMANDADO O CONTRARIO.**

Equipo docente año 2019: German Amondarain

#### (BREVE REFERENCIA PARA FUTURO DESARROLLO UNIDAD TEMÁTICA)

##### 1.- Planteo general:

A.- Repaso de las posibles actitudes del demandado (o citado).-  
Objetivo: que todos los estudiantes cuenten con una base teórica para afrontar el tema.-

B.- Exponer las semejanzas y diferencias entre la situación del abogado del demandado (o citado) y la del abogado del actor (o citante).-

##### 2.- Primera tarea: Conocer los hechos. Objetivo: Determinar cuál es la versión del cliente sobre los hechos que desencadenan el conflicto.

###### A.- Fuentes de información:

a) El relato de la demanda o citación a conciliación (es la versión del actor o citante que lo determinó a reclamar)

b) El cliente (obtener la versión primaria del cliente)

c) Otras fuentes de información:

Documentos

Terceras personas

Técnicos o expertos

Internet

###### B.- Compatibilizar la información recabada

C.- Establecer las diferencias entre la versión del actor y la del cliente.

###### D.- Identificar los hechos relevantes de cada una de las versiones

##### 3.- Segunda tarea: Estudio del caso. Objetivo: Resolver la estrategia

A.- Aplicación del derecho a la versión del actor. Objetivo: Analizar eventuales errores de derecho que frustren o alteren el reclamo.

B.- Aplicación del derecho a la versión del demandado. Objetivo: confirmarla o buscar alternativas (de hecho y/o de derecho).-

C.- Considerar la versión del actor con relación a la prueba propuesta. Objetivo: Orientar el cumplimiento de la carga de la contradicción.

D.- Considerar la versión del cliente con relación a los medios de prueba con los que podemos contar. Objetivo: Conocer la calidad de la prueba con la que creemos poder producir sobre cada hecho relevante, para determinar qué hechos exponer y eventualmente buscar alternativas.-

4.- **Tercera tarea: Estudio de aspectos formales de la demanda.** Objetivo: determinar la posibilidad y conveniencia de plantear defensas formales.

A.- Competencia

B.- Legitimación activa y pasiva

C.- Otras cuestiones formales

5.- **Cuarta tarea: Determinar la estrategia.**

6.- **Quinta tarea: Redacción del escrito de defensa.**

A.- Estructura del escrito

B.- Aspectos formales (legitimación, representación...)

C.- Aspectos sustanciales: Precisión en el cumplimiento estricto de la carga de la contradicción respecto a todos y cada uno de los hechos afirmados por el actor que, según la versión del cliente, deban ser desconocidos.

D.- Relato de los hechos que constituyen la versión del cliente, proposición de los medios de prueba seleccionados, y precisión del petitorio.-

7.- **Actuación del abogado antes de ser demandado el cliente.**

A.- En tratativas de negociación privadas

B.- Ante citaciones a conciliación, sea en vía judicial o administrativas (laboral).-

Objetivo: Evaluar ventajas y desventajas de llegar a una solución negociada o conciliada.-

Material de apoyo:

1.- La actuación que se sugiere, debería ser acompañada y seguida con apoyo en un caso concreto.- Sería conveniente seleccionar y hacerles llegar previamente a los estudiantes una demanda y su contestación, para que estuvieran en mejores condiciones de visualizar y comprender cada paso.-

2.- Sin perjuicio de ello, contribuiría a ilustrar cada una de estas actividades con casos seleccionados de la experiencia personal o conocimiento de cada uno, en los que destaque la particularidad que se expone.-

