



Procesal

Maniobras dilatorias: una mala táctica procesal



Jaime Alonso-Cuevillas y Sayrol • *Abogado. Profesor Titular de Derecho Procesal de la Universidad de Barcelona*

En breve

¿Quien no se ha visto afectado alguna vez por una mala táctica procesal? Que la otra parte las utilice es inevitable en un momento dado; sin embargo, podemos asumir alguna posición tendente a neutralizarla. Este artículo aporta una serie de consejos útiles para afrontar una maniobra dilatoria y nos recuerda que, invocando los artículos 11 de la LOPJ y 247 de la LEC puede atajarse cualquier actuación de este tipo.

Es frecuente que quien no está demasiado convencido de que le asista la razón, junto a la defensa de su postura en la controversia, intente también dilatar al máximo el pronunciamiento de un fallo que teme adverso. Probablemente, tal «estrategia», el «ganar tiempo» (léase, «perderlo») obedezca, más que al real interés del patrocinado, a un malentendido «exceso de celo» del defensor. En efecto, quizás por rutina o tradición, muchos Letrados piensan que si el fallo ha de ser adverso, cuanto más tarde, mejor. Lo cierto es empero que, si preguntásemos a los clientes, en la mayoría de ocasiones, responderían, como la sabiduría popular, que los malos tragos, cuanto antes, mejor. Y ciertamente, en la mayoría de ocasiones, más convendrá al cliente pagar cien hoy, que pagar pasado mañana esas cien, más elevados intereses, más costas de varias instancias, más los honorarios de su propia defensa también en varias instancias. Si a ello añadimos, que casi siempre es negociable un descuento por pronto pago, quizás debamos ir cambiando hábitos y acostumbrarnos a cambiar la táctica de las dilaciones por la táctica del procurar la más pronta solución al problema de nuestro cliente. El cliente saldrá sin duda ganando, pero también el Letrado habrá obtenido un mayor beneficio, no sólo por

la mayor satisfacción de su clientela —pues existen más probabilidades de «perder» el cliente que ha «perdido» «el asunto» tras varios años de pleitos y recursos (¡y minutas!) que aquel otro que, aunque igualmente «perdió» el pleito, no «perdió» tanto tiempo ni dinero—, sino especialmente por la propia rentabilidad del tiempo del Letrado —pues seguro que la ratio honorarios/tiempo empleado, es decir precio/hora, es mayor cuanto menos dure «el asunto»—.

Son muy variadas, prácticamente innumerables, **las estrategias usadas para conseguir la dilación del proceso: desde utilizar domicilios extraterritoriales, rehuir el emplazamiento, plantear cuestiones de competencia y recusaciones, solicitar Abogado y Procurador de oficio, renunciar y cambiar de Letrado, cometer pequeños defectos subsanables, demorar las ratificaciones, formular reconvenición, instar acumulación de actuaciones, buscar la prejudicialidad penal, etc. y hasta un sinfín de trucos y tretas para ir arañando (léase, añadiendo) días y semanas a la tramitación de las actuaciones.** A algunos Letrados parece importarles más la «guerra contra el reloj» que la misma defensa de fondo del asunto.

Recuerdo a un contrario que recurría, por sistema, hasta la providencia por la que se tenía por formulado su anterior recurso. Pudiendo haber obtenido la razón, la acabó perdiendo por pesado.

No existen técnicas infalibles para combatir las maniobras dilatorias del contrario. El «buen dilatorio» siempre se saldrá con la suya consiguiendo provocar mucho, poco o cuando menos algo de retraso. Debe combatírsele de otra forma. En primer lugar, **cabe aprovechar su concentración en la dilación para ir ganándole la batalla de fondo. Basta con hacerle ver al Juzgador cuál es la estrategia del adversario.** Cuánta importancia tiene el factor psicológico en la resolución de muchos pleitos. Y ni que decir tiene que ese factor de convencimiento psicológico acabará jugando contra el «dilator». No se olvide, además, que no sólo la contraparte, sino también el propio órgano jurisdiccional habrán sido ambos víctimas de las dilaciones. Así las cosas, será conveniente evidenciar en su momento la conducta procesal del contrario para obtener una declaración de temeridad en orden a la condena en costas.

Vayan por fin algunos **consejos puntuales** que pueden resultar de gran utilidad, cuando menos por la frecuencia con que, lamentablemente, suelen llegar a ser de aplicación. **frente al planteamiento de cuestiones de competencia mero-dilatorias**, por declinatoria, no debe descartarse la posibilidad, que en ocasiones puede resultar muy conveniente, de **conformarse con la pretensión competencial adversa**, evitándose así la muy lenta tramitación de la «cuestión» de competencia (debe, claro está, valorarse lo que se «sacrifica» con el cambio de competencia, pero la gran pérdida de tiempo que consigue evitarse puede compensar con creces tal «sacrificio»). Frente a las **tácticas dilatorias consistentes en provocar la paralización del pleito mediante la consciente comisión de defectos subsa-**

nables (falta de firma de letrado) o la necesidad de ratificación del principal (de las designaciones apud-acta o de los escritos de contestación), es conveniente **solicitar se señale término o incluso día y hora, con apercibimiento de preclusión en ambos casos**, para llevar a cabo la actividad a cuya espera el pleito está paralizado, evitando así que la paralización se eternice. **Frente a los recurrentes sistemáticos** de cualquier proveído que se dicta (que consiguen colapsar la oficina judicial, y así retardar la tramitación), **cabe aprovechar el trámite de impugnación del recurso para «destapar» el juego adver-**

so, pedir al Juzgado una mayor celeridad en la tramitación («colaboración» frente a ese adversario que pretende «hacerlos» perder el tiempo) y, a su vez, pedir la condena del contrario, por temeridad, de las costas del recurso, pues aún cuando se trate de recursos como el de reposición en los que no está expresamente prevista la condena en costas, y en los que ni siquiera es frecuente que tal condena se produzca, nada impide que de apreciarse la temeridad (que en la mayoría de ocasiones resultará notoria) pueda recaer pronunciamiento en tal sentido al desestimarse el recurso.

>>> **No existen técnicas infalibles para combatir las maniobras dilatorias del contrario. El «buen dilatorio» siempre se saldrá con la suya consiguiendo provocar mucho, poco o cuando menos algo de retraso, pero cabe aprovechar su concentración en la dilación para ir ganándole la batalla de fondo** <<<

>>> CONSEJOS PUNTALES CONTRA CIERTAS TACTICAS DILATORIAS

- Frente al planteamiento de cuestiones de competencia mero-dilatorias:
 - conformarse con la pretensión competencial adversa
- Frente a las tácticas dilatorias consistentes en provocar la paralización del pleito mediante la consciente comisión de defectos subsanables:
 - es conveniente **solicitar se señale término o incluso día y hora, con apercibimiento de preclusión en ambos casos,**
- Frente a los recurrentes sistemáticos de cualquier proveído que se dicta
 - **cabe aprovechar el trámite de impugnación del recurso para «destapar» el juego adverso, pedir al Juzgado una mayor celeridad en la tramitación y, a su vez, pedir la condena del contrario, por temeridad, de las costas del recurso, pues aún cuando se trate de recursos como el de reposición en los que no está expresamente prevista la condena en costas, y en los que ni siquiera es frecuente que tal condena se produzca, nada impide que de apreciarse la temeridad (que en la mayoría de ocasiones resultará notoria) pueda recaer pronunciamiento en tal sentido al desestimarse el recurso** ■

Desgraciadamente, es tal la variedad de técnicas dilatorias comúnmente utilizadas, que el estudio particularizado de cómo evitarlas y combatirlas eficazmente requeriría un análisis de amplitud mucho mayor que la que permite el presente artículo. Acabemos pues recordando la cláusula general contenida en el **artículo 11.2 de la Ley Orgánica del Poder Judicial**, al proclamar que «los Juzgados y Tribunales rechazarán fundamentalmente las peticiones, incidentes y excepciones que se formulen con manifiesto abuso de derecho que entrañen fraude de ley o procesal». **Allá donde no hallemos un remedio específico más idóneo, la invocación de tal cláusula general, convenientemente desarrollada con simple sentido común, ha de bastarnos en cualquier caso para atajar cualesquiera prácticas dilatorias, en definitiva siempre abusivas y fraudulentas ■**

>>> **Allá donde no hallemos un remedio específico más idóneo, la invocación de la cláusula general, prevista en el Art. 11 de la LOPJ, y en el artículo 247 LEC, ha de bastarnos para atajar cualesquiera prácticas dilatorias, en definitiva siempre abusivas y fraudulentas** <<<



>>> LA BUENA FE PROCESAL

Dice el **Artículo 247 de la vigente LEC**: “1. Los intervinientes en todo tipo de procesos deberán ajustarse en sus actuaciones a las reglas de la buena fe.

2. Los tribunales rechazarán fundadamente las peticiones e incidentes que se formulen con manifiesto abuso de derecho o entrañen fraude de ley o procesal.

3. Si los tribunales estimaren que alguna de las partes ha actuado conculcando las reglas de la buena fe procesal, podrá imponerle, de forma motivada, y respetando el principio de proporcionalidad, una multa que podrá oscilar de 180 a 6.000 euros, sin que en ningún caso pueda superar la tercera parte de la cuantía del litigio.

Para determinar la cuantía de la multa el tribunal deberá tener en cuenta las circunstancias del hecho de que se trate, así como los perjuicios que al procedimiento o a la otra parte se hubieren podido causar.

4. Si los tribunales entendieren que la actuación contraria a las reglas de la buena fe podría ser imputable a alguno de los profesionales intervinientes en el proceso, sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado anterior, darán traslado de tal circunstancia a los Colegios profesionales respectivos por si pudiera proceder la imposición de algún tipo de sanción disciplinaria.

Esgrimir este precepto, junto con el citado artículo 11 de la LOPJ puede ser también útil para combatir las tácticas dilatorias. Con carácter general, puede argumentarse con respecto a este concepto:

- que la existencia de buena fe es cuestión de hecho, pero también un concepto jurídico que se apoya en la valoración de una conducta deducida de unos hechos. **Sentencia del TS, Sala de lo Civil, de 5 de junio de 1999.**
- Se falta a la buena fe cuando se va contra la resultancia de los actos propios, se realiza un acto equivoco para beneficiarse intencionadamente de su dudosa significación o se crea una apariencia jurídica para contradecirla después en perjuicio de quien puso su confianza en ella. **Sentencia del TS, Sala de lo Civil, de 2 de febrero de 1996.**
- La prueba de extralimitación o mala fe (la buena fe se presume siempre) corresponde a quien alegue la conducta abusiva. **Sentencia del TS, Sala de lo Civil, de 9 de octubre de 1996.**