

Capítulo 17

El pleito de los cochinos y sus enseñanzas.

Todos los abogados tenemos en mente el recuerdo de nuestro primer litigio importante, más aún si concluyó con un resultado favorable. Para mí, este es el que denomino “pleito de los cochinos” pues, como se verá, los cerdos y su alimentación jugaron un papel clave en este juicio.

No obstante, la idea de sacar a relucir este caso tiene como finalidad destacar la importancia del trabajo duro, concienzudo y pasional que solemos hacer los abogados en nuestros comienzos, el cual debemos mantener a lo largo de nuestro ejercicio profesional.

Todo comenzó cuando un cliente me visitó en la gestoría del Aljarafe y, algo resignado, me indicó que el titular de una explotación porcina le había dejado de pagar las facturas por suministros de pienso en cuantía de más de 500.000 ptas. bajo la alegación

de que se le habían muerto más de doscientos lechones debido al pienso suministrado.

A la vista de la documentación entregada, lo estudié y consideré que la defensa del comprador del pienso no se sostenía en base a evidencia alguna, sino que simplemente se limitaba a una carta alegando dicha circunstancia, por lo que procedí a iniciar acciones legales. El cliente, conforme con ello, me encargó la presentación de la demanda, lo que hice en enero de 1988 al amparo del ya desaparecido juicio de cognición¹¹. Sólo quedaba esperar a saber si el demandado se allanaría, contestaría o sería declarado en rebeldía.

Pues bien, en mayo de ese año llegó la contestación a la demanda y la experiencia de su lectura fue, literalmente una pesadilla. No estando todavía acostumbrado al lenguaje y estilos procesales de los contrarios, al leer la contestación a la demanda experimenté un carrusel de emociones negativas, no sólo por la cabal argumentación fáctica y jurídica del contrario, que presagiaba el rotundo fracaso de mi acción, sino por el tono agresivo y cáustico empleado por mi colega, proceder que me llegó al alma, sintiendo que tales comentarios iban dirigidos a mi persona.

Concretamente, el demandado alegaba que el pienso suministrado había provocado una alta mortalidad de lechones, ya que el porcentaje de proteínas de aquél era muy superior al recomendado, lo que había motivado la aparición de una enfermedad de

¹¹ Proceso declarativo ordinario vigente hasta el 8 de enero de 2001 (hasta la entrada en vigor de la LEC 1/2000) por el cual se sustanciaban las demandas de cuantía superior a 80 000 pesetas pero inferior a 800 000 pesetas, y los litigios que correspondían con arreglo a la Ley de Arrendamientos Rústicos y Urbanos. Se regulaba por el Decreto de 21 de noviembre de 1952

nominada Enterotoxemia. A tal efecto, acompañaba certificación veterinaria y un análisis del nivel de proteínas del producto.

En cuanto a los comentarios que yo me tomé como personales, se encontraba uno parecido al siguiente:

“Sorprende pues la osadía del actor que después de cometer una negligente actuación que bien pudiera permitir características de tipo penal, se atreva en esta Litis a reclamar el precio de una compraventa viciada por su incumplimiento desde su momento inicial, pretensión esta que habiendo sido acreditado por lo expuesto en el cuerpo del presente escrito no ha de tener el más mínimo viso de prosperar”.

Visto ahora, con la perspectiva del tiempo, parece totalmente inofensivo, pero para un novato, estas manifestaciones constituían una auténtica declaración de guerra.

No obstante, impulsado por el deseo de ganar el caso¹² (pues aún tenía algo de esperanza), realicé una labor de investigación en varios niveles, hablando con laboratorios y veterinarios, e incluso visité al padre de una amiga mía, químico de una importante empresa de piensos. Esto me permitió no sólo conocer en profundidad el problema de fondo, sino que me ayudó a obtener diversa documentación técnica que demostraba la “osadía” de la argumentación contraria.

Una vez propuesta y practicada la prueba, me quedé mucho más tranquilo y optimista, estado que se confirmó poco después con una sentencia estimatoria con condena en costas, cuya lectura no me hizo feliz, no, sino lo siguiente.

¹² De hecho, en la copia de la contestación a la demanda, y junto a la frase “no ha de tener el más mínimo viso de prosperar” (debidamente subrayada), aparece una nota mía manuscrita que reza: “Te vas a enterar”.

Este asunto, que como ya anticipé fue mi primer caso civil contradictorio importante, me enseñó varias cosas que me ayudaron en mi devenir profesional.

La primera es que, si quieres ganar un caso (y esto, además, nunca está garantizado), tienes que volcarte, implicarte y apasionarte con toda tu alma en él. Sin esa entrega, que te hace ver el litigio desde todas las perspectivas, es muy difícil que prospere, pues un pleito no es hacer una demanda y presentarla, sino que está formado por múltiples fases en las que tendrás que dar el ciento diez por cien en cada una de ellas.

La segunda es que, en el mundo del derecho, nada es blanco o negro, sino que más bien hay todo un espectro de grises en los que encajan los hechos, por lo que nunca lo tengas clarísimo al presentar una demanda, ni te vengas abajo cuando leas o escuches los argumentos del contrario. Generalmente, ambos pueden tener razón, pero sólo uno tendrá el éxito, y tú tienes que hacer todo lo humanamente posible para que te den dicha razón.

Finalmente, no te dejes llevar por los demonios ante comentarios sarcásticos, cáusticos o incluso soeces del compañero contrario, pues en el pecado lleva su penitencia. Allá ella o él, que para su desgracia carece de la discreción, elegancia y prudencia (prendas de todo buen abogado) que le permitan evitar tales comentarios. Creo que la mejor opción es esbozar una buena sonrisa, pues ya hemos encontrado una señal de que la fuerza no está en su argumentación fáctica o jurídica. Además, como decía Couture: *“Olvida. La abogacía es una lucha de pasiones. Si en cada batalla fueras cargando tu alma de rencor, llegará un día en que la vida será imposible para ti. Concluido el combate, olvida tan pronto tu victoria como tu derrota.”*