

ÓSCAR FERNÁNDEZ LEÓN  
Abogado

# EL ABOGADO Y EL JUICIO

UN MANUAL PARA LA PRÁCTICA PROFESIONAL ANTES,  
DURANTE Y DESPUÉS DEL JUICIO

Prólogo

VICTORIA ORTEGA BENITO

Presidenta del Consejo General de la Abogacía Española

THOMSON REUTERS  
**ARANZADI**

Primera edición, 2016



El editor no se hace responsable de las opiniones recogidas, comentarios y manifestaciones vertidas por los autores. La presente obra recoge exclusivamente la opinión de su autor como manifestación de su derecho de libertad de expresión.

La Editorial se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de esta obra o partes de ella sean utilizadas para la realización de resúmenes de prensa.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra ([www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com); 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

Por tanto, este libro no podrá ser reproducido total o parcialmente, ni transmitirse por procedimientos electrónicos, mecánicos, magnéticos o por sistemas de almacenamiento y recuperación informáticos o cualquier otro medio, quedando prohibidos su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso del ejemplar, sin el permiso previo, por escrito, del titular o titulares del copyright.

Thomson Reuters y el logotipo de Thomson Reuters son marcas de Thomson Reuters

Aranzadi es una marca de Thomson Reuters (Legal) Limited

© 2016 [Thomson Reuters (Legal) Limited / Óscar Fernández León]

© Portada: Thomsom Reuters (Legal) Limited

Editorial Aranzadi, SA  
Camino de Galar, 15  
31190 Cizur Menor (Navarra)  
ISBN: 978-84-9135-060-6  
Depósito Legal: NA 653/2016  
*Printed in Spain. Impreso en España*  
Fotocomposición: Editorial Aranzadi, SA  
Impresión: Rodona Industria Gráfica, SL  
Polígono Agustinos, Calle A, Nave D-11  
31013 – Pamplona

*A mi mujer Silvia,  
sin cuya paciencia y comprensión,  
hubiera sido imposible transitar este camino.*



# Sumario

	<u>Página</u>
PRÓLOGO .....	23
INTRODUCCIÓN .....	27

## LIBRO I

### EL ABOGADO LITIGANTE Y EL JUICIO ORAL

#### CAPÍTULO I

EL ABOGADO LITIGANTE .....	33
1. Principios para la intervención del abogado litigante en juicio .....	33
2. Cualidades del abogado litigante .....	37
3. Cualidades físicas del abogado .....	38
<i>Buena salud física y psíquica</i> .....	38
<i>Presencia</i> .....	38
<i>Comunicación</i> .....	39
4. Cualidades intelectuales del abogado litigante .....	39
<i>Capacidad de estudio</i> .....	39
<i>Disciplina</i> .....	39
<i>Organización</i> .....	40
<i>Proactividad</i> .....	40
<i>Previsión</i> .....	40
<i>Imaginación</i> .....	41
<i>Memoria</i> .....	41
<i>Serenidad</i> .....	42

	<i>Página</i>
<i>Atención</i> .....	42
<i>Argumentación</i> .....	42
<i>Naturalidad</i> .....	43
5. Cualidades morales del abogado litigante .....	43
<i>Honradez</i> .....	43
<i>Sinceridad</i> .....	43
<i>Empatía</i> .....	44
6. Conclusiones sobre las cualidades del abogado litigante .....	44

## CAPÍTULO II

EL JUICIO ORAL .....	47
1. ¿En qué consiste el juicio oral? .....	47
2. La importancia del juicio oral para el abogado .....	48

## LIBRO II

### EL ABOGADO ANTES DEL JUICIO

#### CAPÍTULO I

PREPARACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL JUICIO .....	53
1. ¿Qué hacer tras el señalamiento del juicio? .....	53
2. El abogado litigante, el mejor procesalista .....	54
3. ¿Qué hemos de tener en cuenta para la preparación del juicio? .....	56
4. Factores que influyen en la preparación del juicio .....	59
5. La organización, indispensable para la preparación del juicio .....	60
6. Comenzar a tiempo, garantía de éxito .....	61
<i>Visualización de la audiencia previa</i> .....	62
<i>Comprobación de la efectiva citación de los asistentes al juicio</i> .....	62
<i>Estudio demanda y contestación (interrogatorios de parte, testigos y peritos)</i> .....	62
<i>Elaboración de los formularios de interrogatorios y el informe oral</i> .....	62

	<i>Página</i>
<i>Repasos</i> .....	63
<i>Reunión con el cliente, testigos, peritos, etc.</i> .....	63
<i>Check list previo al acto del juicio</i> .....	63
<i>Autoevaluación</i> .....	64
7. ¿Cómo preparo los interrogatorios del juicio? .....	64
8. ¿Cómo preparo el informe oral? .....	66
<i>El estudio del asunto</i> .....	66
<i>Elaboración del informe</i> .....	66
<i>¿Cuál es mi propósito?</i> .....	67
<i>¿Qué voy a decir?</i> .....	67
<i>¿Cómo lo voy a decir?</i> .....	68
<i>¿Cómo elaboro el informe?</i> .....	68
9. ¿Se me olvida algo para el juicio? O el valor de los recordatorios .....	70
10. El destierro del «esto está ganado» y la auténtica victoria del abogado .....	71
CAPÍTULO II	
EL ABOGADO ANTE LA INMINENCIA DEL JUICIO .....	
1. ¿Has educado a tu cliente para que se comporte en sala? .....	75
<i>Desarrollo de la vista</i> .....	75
<i>Comportamiento en sala</i> .....	75
2. Citarse con el cliente antes del juicio, cuestión de vida o muerte .....	77
3. Si no conoces los juzgados eres un mal abogado .....	78
4. Cuando un olvido te cuesta el juicio: ¿ha traído usted el poder de administrador? .....	79
5. Tranquilizar al cliente antes del juicio, un deber del abogado .....	81
7. ¿Pero, dónde está mi abogado? Los riesgos de la mala delegación .....	85
8. ¿Pero, dónde está mi juez? .....	86
<i>Los honorarios y el juicio</i> .....	88

CAPÍTULO III

<b>ALGUNAS TÉCNICAS Y VIRTUDES PARA SENTIRSE MEJOR</b> .....	91
1. <b>La mañana del juicio, ¿visualizamos?</b> .....	91
2. <b>¿Qué hacer si tienes miedo escénico al juicio?</b> .....	93
3. <b>La improvisación del abogado, o la «improvisación preparada»</b> .....	95
<i>Algunos imprevistos no tan imprevistos</i> .....	96
4. <b>¿Es bueno repasar el informe antes del juicio?</b> .....	98
5. <b>La prudencia o la reflexión y la acción coordinadas</b> .....	99
<i>Concepto y características</i> .....	99
<i>¿Es importante la prudencia para el abogado?</i> .....	100
<i>El abogado prudente</i> .....	101
<i>El abogado imprudente</i> .....	102
<i>¿Cómo se adquiere o mejora?</i> .....	102
6. <b>La escucha activa o la comunicación de los mejores</b> .....	103
<i>Concepto y características</i> .....	103
<i>¿Es importante la escucha activa para el abogado?</i> .....	104
<i>El abogado que sabe escuchar</i> .....	104
<i>El abogado que no escucha</i> .....	105
<i>¿Cómo se adquiere o mejora?</i> .....	105
7. <b>Perseverancia y constancia, el ADN del abogado</b> .....	106
<i>Concepto y características</i> .....	106
<i>¿Es importante la perseverancia para el abogado?</i> .....	107
<i>El abogado perseverante</i> .....	107
<i>El abogado inconstante</i> .....	108
<i>¿Cómo se adquiere o mejora la perseverancia?</i> .....	108
8. <b>La paciencia, una virtud que no puede faltar en el abogado litigante</b>	109
9. <b>¿Abogado y humilde? ¡sin duda alguna!</b> .....	112
10. <b>El abogado y la tolerancia a la frustración</b> .....	113



	<i>Página</i>
<b>CAPÍTULO IV</b>	
<b>EL ABOGADO LITIGANTE Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL .....</b>	<b>117</b>
<b>1. La inteligencia emocional y abogados: el factor diferencial .....</b>	<b>118</b>
<i>Un cambio de paradigma .....</i>	<i>118</i>
<i>¿Qué es la inteligencia emocional? .....</i>	<i>119</i>
<i>¿Por qué es importante la inteligencia emocional para los abogados? .....</i>	<i>119</i>
<i>¿Puede aprenderse la IE? .....</i>	<i>121</i>
<i>Las investigaciones en inteligencia emocional .....</i>	<i>121</i>
<b>2. El abogado y la inteligencia emocional: ¿qué es la autoconciencia? ....</b>	<b>122</b>
Comprender las emociones... ..	122
<i>¿Qué nos aporta la autoconciencia? .....</i>	<i>123</i>
<i>Perfil de las personas dotadas de autoconciencia .....</i>	<i>123</i>
<i>El abogado autoconsciente .....</i>	<i>123</i>
<b>3. La autogestión o el dominio de la práctica profesional .....</b>	<b>125</b>
<i>La autogestión, hermana de la autoconciencia .....</i>	<i>125</i>
<i>El abogado y la autogestión .....</i>	<i>126</i>
<b>4. La empatía o ponerte en los zapatos del otro .....</b>	<b>127</b>
<i>Si siento lo que sientes, avanzamos .....</i>	<i>127</i>
<i>Finalidad e importancia .....</i>	<i>128</i>
<i>Enemigos de la empatía .....</i>	<i>128</i>
<i>Perfil de las personas empáticas .....</i>	<i>128</i>
<i>El abogado empático .....</i>	<i>129</i>
<b>5. La capacidad social o la gestión colectiva de las emociones .....</b>	<b>130</b>
<i>Saber relacionarse desde la emoción .....</i>	<i>130</i>
<i>Perfil de una persona con capacidad social .....</i>	<i>131</i>
<i>El abogado y la capacidad social .....</i>	<i>131</i>

LIBRO III  
EL ABOGADO DURANTE EL JUICIO

CAPÍTULO I

HABILIDADES DEL ABOGADO DURANTE EL JUICIO .....	135
1. La concentración y la atención plena, esenciales en el juicio .....	135
2. La oratoria en juicio, ese gran aliado .....	137
3. La memoria, una gran herramienta para el abogado .....	139

CAPÍTULO II

EL LENGUAJE NO VERBAL EN SALA .....	143
1. ¿Debemos los abogados dominar la comunicación no verbal? .....	143
2. La simpatía procesal del abogado litigante .....	145
3. Sé agua amigo mío (lo que transmite el cuerpo del abogado) .....	147
4. El uso de la mirada durante el acto del juicio .....	149
5. La cara, espejo del alma .....	151
6. El empleo de las manos durante el juicio .....	151
7. La voz como elemento esencial del proceso de comunicación forense (entonación, ritmo y volumen) .....	152
7.1. <i>La entonación</i> .....	153
7.2. <i>El ritmo</i> .....	153
7.3. <i>El volumen</i> .....	154
8. El uso de símbolos .....	154
9. Los defectos en la expresión oral .....	155
10. El uso del silencio en juicio .....	155
11. La importancia del aspecto exterior del abogado .....	158
12. Cómo abandonar la sala tras el juicio .....	159
13. Epílogo sobre el lenguaje no verbal .....	160

	<u>Página</u>
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>EL COMPORTAMIENTO DEL ABOGADO EN SALA .....</b>	<b>163</b>
1. De la conducta del tribunal ante el abogado forense .....	163
2. La compostura del abogado en juicio .....	165
3. De la conducta del abogado forense ante el tribunal .....	166
4. ¡Abogado, no te enfrentes al juez! .....	169
5. ¡Señor juez, no quiero conciliar! De los límites de la potestad del juez a la hora de sugerir un acuerdo a los abogados .....	170
6. El público en sala y su influencia sobre el abogado .....	173
7. La actuación del abogado en sala y el riesgo de ser sancionado (i) .....	175
<i>Facultad de corrección por intervención en pleitos y causas</i> .....	177
<i>Apercibimientos y retirada del uso de la palabra</i> .....	177
<i>Incumplimiento de la buena fe procesal</i> .....	178
<i>La responsabilidad penal del letrado</i> .....	179
<i>La responsabilidad disciplinaria por su conducta profesional</i> .....	179
8. La actuación del abogado en sala y el riesgo de ser sancionado (ii) .....	179
<i>Autocontrol como respuesta</i> .....	180
<i>Denuncia o queja ante el poder judicial</i> .....	180
<i>El amparo colegial</i> .....	181
<i>Recursos frente a las correcciones</i> .....	182
<i>Retirada del uso de la palabra</i> .....	183
 <b>CAPÍTULO IV</b>	
<b>EL ARTE DE INTERROGAR AL TESTIGO .....</b>	<b>185</b>
1. La prueba del interrogatorio de testigos (i) .....	185
<i>Estudio concienzudo del asunto</i> .....	186
<i>Conocimiento del testigo</i> .....	186
<i>Conocimiento del auditorio</i> .....	187
<i>Dominio de las reglas procesales vinculadas al interrogatorio</i> .....	188
2. La prueba del interrogatorio de testigos (ii) .....	188

	<i>Página</i>
<i>Organización del interrogatorio</i> .....	188
<i>Forma del interrogatorio</i> .....	188
<i>Controlar el ritmo del interrogatorio</i> .....	189
<i>Ser precisos</i> .....	190
<i>Respeto y cordialidad</i> .....	190
<i>Solo preguntar cuando se conozca la respuesta</i> .....	191
<i>No emplear tecnicismos</i> .....	191
3. ¿Es importante conocer la personalidad de los testigos antes del interrogatorio?, ¿qué puedo hacer al respecto? .....	191
4. Algunas cuestiones sobre las preguntas del interrogatorio del testigo .....	193
5. ¡Señoría, impugno la pregunta! .....	195
<i>Impertinencia e inutilidad</i> .....	195
<i>Introducción de valoraciones o calificaciones</i> .....	195
6. Las preguntas generales de la ley, cuestión de credibilidad .....	197
7. ¿Puede el juez acordar la incomunicación de las partes y de los testigos durante el juicio? .....	199
<i>Interrogatorio de parte</i> .....	199
<i>Declaración de testigos</i> .....	200
8. ¿Cómo debe el abogado interrogar a un testigo hostil? .....	202
9. El abogado y las reglas psicológicas del testimonio del testigo .....	205
10. El abogado y el juez ante la valoración de la prueba testifical .....	206
11. La valoración del interrogatorio de parte por el juez .....	208
12. Lo que el abogado no debe hacer durante el interrogatorio .....	210
13. La confrontación entre el abogado y el testigo, ¿quién gana? .....	213
 CAPÍTULO V	
EL ARTE DE INTERROGAR A LOS PERITOS .....	217
1. La prueba de peritos .....	217
2. Consejos para el interrogatorio del perito por el abogado litigante ....	219

	<i>Página</i>
3. ¿Qué debemos saber los abogados sobre la valoración de la prueba pericial? .....	221
CAPÍTULO VI	
EL ARTE DE INFORMAR EN SALA .....	223
1. ¿Qué es el informe oral? .....	223
2. ¿Es realmente importante el informe oral? .....	225
3. ¿Cómo debería ser el informe oral para persuadir al juez? .....	227
4. El arte de informar en sala: lo permitido y lo prohibido .....	228
<i>Presencia del abogado</i> .....	229
<i>Presentación y despedida en sala</i> .....	229
<i>Respeto al auditorio</i> .....	229
<i>Señales de aprobación-desaprobación</i> .....	230
<i>Interrupciones</i> .....	230
<i>Obediencia debida al juez</i> .....	230
<i>Compostura</i> .....	230
<i>Lectura del informe</i> .....	231
<i>Sobreactuar</i> .....	231
<i>Interrogar</i> .....	231
<i>Cuchicheos con compañeros</i> .....	232
<i>Forma de hablar y tono</i> .....	232
<i>Exposición del informe</i> .....	232
5. <b>¿Cómo expongo el informe/alegato final en juicio?, ¿leo, memorizo, improviso...?</b> .....	232
6. <b>Señor letrado, tiene cinco minutos para informar... sobre la duración del informe</b> .....	235
7. Estructurar el informe oral, por el camino del éxito .....	237
8. Comenzar bien es de justicia: el exordio .....	238
9. ¿Dividir el informe?, ¿para qué? .....	240
10. La narración de los hechos, todo un arte .....	241
11. Argumentar, el corazón del informe .....	243

	<i>Página</i>
12. La refutación, destruir para construir .....	244
13. Terminar bien también es de justicia: el epílogo .....	246
14. ¿Hay abogados que pretenden lucirse en sala en demérito de la defensa de sus clientes? .....	247

## LIBRO IV

### EL ABOGADO DESPUES DEL JUICIO

#### CAPÍTULO I

#### EL ABOGADO LITIGANTE DESPUÉS DEL JUICIO: JUICIO CONCLUIDO, ¿Y AHORA QUÉ HAGO? .....

253

1. La autoevaluación tras el juicio o la garantía de ser un mejor abogado litigante .....	253
2. Hablar con nuestro cliente tras el juicio, todo un desafío .....	255
3. Terminar bien el encargo es de justicia .....	257
4. Superar las malas experiencias del juicio, una cuestión vital .....	258
5. ¿Qué es para el abogado ganar o perder el juicio? .....	260
6. ¿Cómo comunicar al cliente una sentencia desfavorable? .....	263
<i>¿Qué es una mala noticia?</i> .....	264
<i>¿Por qué es difícil para el abogado comunicar malas noticias?</i> .....	264
<i>¿Cómo comunicamos la mala noticia?</i> .....	265
7. No retrases al cliente la comunicación de la sentencia .....	267

#### EPÍLOGO .....

271

#### FORMULARIOS

<i>Formulario 1. Ficha de preparación del juicio oral</i> .....	279
<i>Formulario 2. Ficha de preparación de la prueba testifical</i> .....	281
<i>Formulario 3. Check list juez juicio oral</i> .....	283
<i>Formulario 4. Check list juez juicio verbal</i> .....	285
<i>Formulario 5. Check list previo y posterior al juicio oral/vista juicio verbal</i> .....	289
<i>Formulario 6. Feedback del juicio oral</i> .....	291

SUMARIO

---

	<i><u>Página</u></i>
BIBLIOGRAFÍA .....	293