

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. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (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

ALGUNAS TÉCNICAS Y VIRTUDES PARA SENTIRSE MEJOR	91
1. La mañana del juicio, ¿visualizamos?	91
2. ¿Qué hacer si tienes miedo escénico al juicio?	93
3. La improvisación del abogado, o la «improvisación preparada»	95
<i>Algunos imprevistos no tan imprevistos</i>	96
4. ¿Es bueno repasar el informe antes del juicio?	98
5. La prudencia o la reflexión y la acción coordinadas	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. La escucha activa o la comunicación de los mejores	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. Perseverancia y constancia, el ADN del abogado	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. La paciencia, una virtud que no puede faltar en el abogado litigante	109
9. ¿Abogado y humilde? ¡sin duda alguna!	112
10. El abogado y la tolerancia a la frustración	113

	<u>Página</u>
CAPÍTULO IV	
EL ABOGADO LITIGANTE Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL	117
1. La inteligencia emocional y abogados: el factor diferencial	118
<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>
2. El abogado y la inteligencia emocional: ¿qué es la autoconciencia?	122
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>
3. La autogestión o el dominio de la práctica profesional	125
<i>La autogestión, hermana de la autoconciencia</i>	<i>125</i>
<i>El abogado y la autogestión</i>	<i>126</i>
4. La empatía o ponerte en los zapatos del otro	127
<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>
5. La capacidad social o la gestión colectiva de las emociones	130
<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>
CAPÍTULO III	
EL COMPORTAMIENTO DEL ABOGADO EN SALA	163
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
 CAPÍTULO IV	
EL ARTE DE INTERROGAR AL TESTIGO	185
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. ¿Cómo expongo el informe/alegato final en juicio?, ¿leo, memorizo, improviso...?	232
6. Señor letrado, tiene cinco minutos para informar... sobre la duración del informe	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