



## INDICE

<b>Prólogo</b>	15
<b>Introducción</b>	19
<b>1. Litigación de impugnación</b>	25
1.1. El control de las decisiones judiciales en un modelo adversarial	27
1.2. Utilidad de este manual	28
1.3. Litigación en el juicio vs. litigación de impugnación	29
<b>2. Principios generales de la litigación de impugnación</b>	33
2.1. Ayudar al juez a entender de qué se trata el caso	34
2.2. Elegir, elegir, elegir	36
2.3. Empezar por lo más fuerte	38
2.4. Utilizar preguntas para presentar el tema	39
2.5. Adelantar debilidades	40
2.6. Presentar un mundo posible	41
2.7. Refutar a la contraparte con anticipación	42
2.8. La justicia del caso	43
2.9. Posición frente a los jueces	43
2.10. Conocerá los jueces	44
2.11. Manejar a la perfección los precedentes	46
2.12. Ser breves	47
<b>3. Preparación del caso</b>	49
3.1. Conocer el caso	49
3.2. Preparar un buen mapa del caso	49
3.3. Identificar temas para el argumento	50
3.3.1. Listar posibles temas	50
3.3.2. Seleccionar los temas para el argumento	51
3.3.3. Identificar el tema más fuerte	51
3.3.4. Conectar los temas	52
3.4. Identificar citas válidas	52
3.5. La escalera de abstracción	53
3.6. Desarrollar el argumento	56
3.6.1. Fórmulas deductivas	57
3.6.2. ¿Es suficiente el silogismo?	63
3.6.3. ¿Sobre qué argumentar?	67
3.7. ¿Y la teoría del caso?	72
<b>4. El escrito de impugnación</b>	75
4.1. ¿Litigación escrita?	75
4.2. Importancia del escrito de impugnación	76
4.3. Algunas ideas para tener en cuenta a la hora de escribir	77
4.3.1. Tener un plan de escritura	77
4.3.2. Ser claros, directos y evitar el lenguaje afectado	78
4.3.3. Utilizar las citas con precisión	81
4.3.4. Dividir en capítulos, subsecciones y apéndices	82
4.3.5. No utilizar un lenguaje emocional	83
4.3.6. No exagerar	84

<b>5. La estructura del escrito de impugnación</b>	85
5.1. Fijar el tema	85
5.1.1. Elementos necesarios	87
5.1.2. La pregunta persuasiva	92
5.1.3. Algunas técnicas para fijar el tema	94
5.1.4. Trazar una línea en la arena	95
5.1.5. Lista de control para la fijación del tema	96
5.2. Fijar los hechos	97
5.2.1. Organización	98
5.2.2. Decidir los hechos a incluir	102
5.2.3. Relatar los hechos de manera persuasiva	104
a) <i>Crear un contexto favorable</i>	105
b) <i>Énfasis</i>	105
5.2.4. Ejemplo de fijación de los hechos	109
5.2.5. Lista de control para la fijación de los hechos	115
5.3. El resumen del argumento	116
5.4. El argumento	118
5.4.1. Tratar los argumentos de la contraparte	119
5.5. La conclusión y la pretensión final	123
5.6. Algunas maneras de arruinar un buen escrito	125
5.7. Edición del documento	126
5.8. Nuevos agravios	127
5.9. Fortalezas y debilidades del escrito	128
<b>6. Objetivos del argumento oral</b>	131
6.1. Humanizar el caso	131
6.2. Poner el caso en perspectiva	132
6.3. Clarificar los argumentos	133
6.4. Demostrar a los jueces la solidez del caso	133
6.5. Simplificar la información	133
6.6. Demostrar credibilidad	134
6.7. Responder a la contraparte	134
6.8. Actualizar la Información	135
6.9. ¿Puede el argumento oral cambiar el curso de un caso?	135
<b>7. Preparación del argumento oral</b>	137
7.1. Tener un lema	138
7.2. Puntos afirmativos	138
7.3. Decidir los puntos para argumentar	139
7.4. Reunir toda la información necesaria	141
7.5. Conocer las normas y precedentes	142
7.6. Ser absolutamente claros en la teoría del caso	142
7.7. Conocer a los jueces	143
7.8. Anticipar las preguntas	144
7.9. Analizar posibles vinculaciones con otras áreas del derecho	145
7.10. Preparar una guía flexible	145
7.11. El uso de apoyo visual	146
7.12. Preparar la apertura y el cierre de la presentación	147
7.13. Práctica con colegas	147
7.14. Determinar qué documentos posee el tribunal	150
<b>8. Presentación del argumento oral</b>	153
8.1. Puro jazz	153
8.2. La introducción	155
8.3. El contenido del argumento	158

8.4. La conclusión	159
8.5. Puntos estratégicos	160
8.5.7. Adoptar un estilo conversacional	160
8.5.2. Enfocarse en el objetivo	161
8.5.3. Enfrentar el punto más débil del caso	162
8.5.4. No insistir	162
8.5.5. Mantenerse flexible	162
8.5.6. Ponerse en el lugar de los jueces	163
8.5.7. Nunca efectuar afirmaciones sin sustento	164
8.6. Algunas recomendaciones para el argumento oral	164
8.6.1. ¿Cómo debe ser la presentación oral?	164
8.6.2. ¿Se puede leer el argumento?	165
8.6.3. ¿Es una buena idea aprender de memoria el alegato oral?	165
8.6.4. ¿Qué cosas NO debería realizar un litigante?	166
8.6.5. ¿Es imprescindible relatar el hecho durante la audiencia?	166
8.7. Despues del argumento oral	167
<b>9. Las preguntas</b>	<b>169</b>
9.1. Su importancia	169
9.2. Las preguntas y cómo ven los jueces los casos	172
9.3. Tipos de preguntas	173
9.3.1. La pregunta sobre el "corazón del caso"	173
9.3.2. La pregunta prematura	174
9.3.3. La pregunta amistosa	174
9.3.4. La pregunta tonta	175
9.3.5. La pregunta hipotética	176
9.3.6. La pregunta a la contraparte	177
9.3.7. La pregunta de debate	178
9.3.8. La pregunta que cambia el tema	178
9.3.9. La pregunta compuesta	179
9.3.10. La pregunta irrelevante	179
9.3.11. La pregunta que busca reformulación	180
9.3.12. La pregunta que sugiere la respuesta	180
9.3.13. La pregunta hostil	180
9.3.14. La pregunta que fuerza a tomar una posición	181
9.3.15. La pregunta sobre los antecedentes del caso	181
a) <i>Preguntas sobre las partes involucradas</i>	182
b) <i>Preguntas sobre la decisión impugnada</i>	183
c) <i>Preguntas sobre los registros</i>	183
9.3.16. La pregunta sobre los alcances de la posición alegada	183
a) <i>Preguntas sobre la posición de las partes</i>	184
b) <i>Preguntas sobre los precedentes</i>	184
c) <i>Preguntas sobre las leyes aplicables</i>	184
d) <i>Preguntas sobre los valores subyacentes</i>	184
e) <i>Preguntas basadas en una aproximación constitucional</i>	185
9.4. Cómo enfrentar las preguntas	185
9.4.1. Escuchar y estar seguros	185
9.4.2. Ser directo	186
9.4.3. No enojarse	186
9.4.4. Honestidad	187
9.4.5. Buscar el camino para retomar al argumento	188
9.4.6. Cuidado con las concesiones	189
9.5. ¿Qué evitar al responder preguntas?	190
9.6. Para ejercitarse	190

<b>10. Rélicas</b>	195
10.1. Su importancia	195
10.2. Puntos estratégicos	195
10.2.1. La réplica es para replicar	195
10.2.2. Los temas centrales no deberían dejarse para la réplica	196
10.2.3. Se puede resignar la réplica	196
10.2.4. No responder todo	197
10.2.5. Identificar las concesiones de la otra parte	198
10.2.6. Estilo y contenido	198
10.2.7. Prestar atención a los jueces	199
10.2.8. Siempre reservar tiempo de réplica	199
10.2.9. Tener un plan	199
11. Esquema para el argumento oral	201
<b>12. Lista de control para el argumento oral</b>	203
<b>13. El rol de las partes</b>	207
13.1. La importancia de todas las partes en la audiencia	207
13.2. Estrategias para el recurrente	209
13.2.1. En el escrito	209
13.2.2. En la audiencia	209
13.3. Estrategias para el recurrido	210
13.3.1. En el escrito	210
13.3.2. En la audiencia	211
13.3.3. Estructura de la presentación	212
13.3.4. Ser flexible y no repetir	213
13.4. Audiencias multi-parte	213
<b>14. Los jueces</b>	215
14.1. El rol de los jueces antes de la audiencia	215
14.2. El rol de los jueces durante la audiencia	218
14.3. Funciones de los jueces	221
14.3.1. Garantizar la libertad e igualdad del debate	221
14.3.2. Generar una atmósfera conversacional	221
14.3.3. Fijar las reglas del juego	221
14.3.4. Ejemplos de reglamentaciones de audiencia	222
14.3.5. Dirección de la audiencia	227
14.3.6. Interacción con los abogados	228
14.3.7. Tomar la decisión	228
<b>Desafíos</b>	231
<b>Anexo de casos</b>	233
<b>Bibliografía consultada</b>	257