



INDICE

| | |
|---|----|
| Prólogo | 15 |
| Introducción | 19 |
| 1. Litigación de impugnación | 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 |
| 2. Principios generales de la litigación de impugnación | 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 |
| 3. Preparación del caso | 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 |
| 4. El escrito de impugnación | 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 |

| | |
|--|---------|
| 5. La estructura del escrito de impugnación | 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 |
| 6. Objetivos del argumento oral | 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 |
| 7. Preparación del argumento oral | 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 |
| 8. Presentación del argumento oral | 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. Después del argumento oral | 167 |
| 9. Las preguntas | 169 |
| 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) Preguntas sobre las partes involucradas | 182 |
| b) Preguntas sobre la decisión impugnada | 183 |
| c) Preguntas sobre los registros | 183 |
| 9.3.16. La pregunta sobre los alcances de la posición alegada | 183 |
| a) Preguntas sobre la posición de las partes | 184 |
| b) Preguntas sobre los precedentes | 184 |
| c) Preguntas sobre las leyes aplicables | 184 |
| d) Preguntas sobre los valores subyacentes | 184 |
| e) Preguntas basadas en una aproximación constitucional | 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 ejercitar | 190 |

| | |
|---|-----|
| 10. Réplicas | 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 |
| 12. Lista de control para el argumento oral | 203 |
| 13. El rol de las partes | 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 |
| 14. Los jueces | 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 |
| Desafíos | 231 |
| Anexo de casos | 233 |
| Bibliografía consultada | 257 |