

Índice

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. Conocer a 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. <i>Listar posibles temas</i>	50
3.3.2. <i>Seleccionar los temas para el argumento</i>	51
3.3.3. <i>Identificar el tema más fuerte</i>	51
3.3.4. <i>Conectar los temas</i>	52
3.4. Identificar citas válidas	52
3.5. La escalera de abstracción	53
3.6. Desarrollar el argumento	56
3.6.1. <i>Fórmulas deductivas</i>	57
3.6.2. <i>¿Es suficiente el silogismo?</i>	63
3.6.3. <i>¿Sobre qué argumentar?</i>	67
3.7. <i>¿Y la teoría del caso?</i>	72
4. El escrito de impugnación	75
4.1. <i>¿Litigación escrita?</i>	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. <i>Tener un plan de escritura</i>	77
4.3.2. <i>Ser claros, directos y evitar el lenguaje afectado</i>	78
4.3.3. <i>Utilizar las citas con precisión</i>	81
4.3.4. <i>Dividir en capítulos, subsecciones y apéndices</i>	82
4.3.5. <i>No utilizar un lenguaje emocional</i>	83
4.3.6. <i>No exagerar</i>	84
5. La estructura del escrito de impugnación	85
5.1. Fijar el tema	85
5.1.1. <i>Elementos necesarios</i>	87
5.1.2. <i>La pregunta persuasiva</i>	92

5.1.3. <i>Algunas técnicas para fijar el tema</i>	94
5.1.4. <i>Trazar una línea en la arena</i>	95
5.1.5. <i>Lista de control para la fijación del tema</i>	96
5.2. Fijar los hechos	97
5.2.1. <i>Organización</i>	98
5.2.2. <i>Decidir los hechos a incluir</i>	102
5.2.3. <i>Relatar los hechos de manera persuasiva</i>	104
a) <i>Crear un contexto favorable</i>	105
b) <i>Énfasis</i>	105
5.2.4. <i>Ejemplo de fijación de los hechos</i>	109
5.2.5. <i>Lista de control para la fijación de los hechos</i>	115
5.3. El resumen del argumento	116
5.4. El argumento	118
5.4.1. <i>Tratar los argumentos de la contraparte</i>	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
8.5.1. <i>Adoptar un estilo conversacional</i>	160
8.5.2. <i>Enfocarse en el objetivo</i>	161
8.5.3. <i>Enfrentar el punto más débil del caso</i>	162
8.5.4. <i>No insistir</i>	162
8.5.5. <i>Mantenerse flexible</i>	162
8.5.6. <i>Ponerse en el lugar de los jueces</i>	163
8.5.7. <i>Nunca efectuar afirmaciones sin sustento</i>	164
8.6. Algunas recomendaciones para el argumento oral	164
8.6.1. <i>¿Cómo debe ser la presentación oral?</i>	164

8.6.2. <i>¿Se puede leer el argumento?</i>	165
8.6.3. <i>¿Es una buena idea aprender de memoria el alegato oral?</i>	165
8.6.4. <i>¿Qué cosas NO debería realizar un litigante?</i>	166
8.6.5. <i>¿Es imprescindible relatar el hecho durante la audiencia?</i>	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. <i>La pregunta sobre el "corazón del caso"</i>	173
9.3.2. <i>La pregunta prematura</i>	174
9.3.3. <i>La pregunta amistosa</i>	174
9.3.4. <i>La pregunta tonta</i>	175
9.3.5. <i>La pregunta hipotética</i>	176
9.3.6. <i>La pregunta a la contraparte</i>	177
9.3.7. <i>La pregunta de debate</i>	178
9.3.8. <i>La pregunta que cambia el tema</i>	178
9.3.9. <i>La pregunta compuesta</i>	179
9.3.10. <i>La pregunta irrelevante</i>	179
9.3.11. <i>La pregunta que busca reformulación</i>	180
9.3.12. <i>La pregunta que sugiere la respuesta</i>	180
9.3.13. <i>La pregunta hostil</i>	180
9.3.14. <i>La pregunta que fuerza a tomar una posición</i>	181
9.3.15. <i>La pregunta sobre los antecedentes del caso</i>	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. <i>La pregunta sobre los alcances de la posición alegada</i>	183
a) <i>Preguntas sobre la posición de las partes</i>	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. <i>En el escrito</i>	209
13.2.2. <i>En la audiencia</i>	209
13.3. Estrategias para el recurrido	210
13.3.1. <i>En el escrito</i>	210
13.3.2. <i>En la audiencia</i>	211
13.3.3. <i>Estructura de la presentación</i>	212
13.3.4. <i>Ser flexible y no repetir</i>	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. <i>Garantizar la libertad e igualdad del debate</i>	221
14.3.2. <i>Generar una atmósfera conversacional</i>	221
14.3.3. <i>Fijar las reglas del juego</i>	221
14.3.4. <i>Ejemplos de reglamentaciones de audiencia</i>	222
14.3.5. <i>Dirección de la audiencia</i>	227
14.3.6. <i>Interacción con los abogados</i>	228
14.3.7. <i>Tomar la decisión</i>	228
Desafíos	231
Anexo de casos	233
Bibliografía consultada	257