

# Sumario

---

Prólogo. ....	13
Introducción. ....	17
¿Para qué sirve este libro? .....	19

## PRIMERA APROXIMACIÓN A LA DEFENSA PENAL

I. Cuestiones previas. ....	23
II. Límites .....	25
III. Carrera de fondo .....	27
IV. ¿Se puede defender a un culpable? .....	29
V. Dos caras de la misma moneda. ....	31
VI. Ingeniería de caminos. ....	35

## EL OFICIO DE ABOGADO PENALISTA

VII. <i>Ad auxilium vocatus</i> . ....	39
VIII. Estudio y lectura .....	41
IX. Experiencia .....	43

X.	Prestigio .....	45
XI.	Una persona libre .....	47
XII.	Defender, un oficio .....	49
XIII.	La soledad del abogado .....	51
XIV.	Una idea inesperada .....	53
XV.	Partidas simultáneas .....	55
XVI.	Amigos y familiares .....	57
XVII.	Honestidad .....	59
XVIII.	Distancia de seguridad .....	61
XIX.	¿Qué hacemos con la familia del cliente?.....	63
XX.	Juzgados y tribunales .....	65
XXI.	Cuerpos policiales .....	67
XXII.	Compañeros de profesión .....	69
XXIII.	Amistades peligrosas .....	71
XXIV.	La palabra dada. ....	73

#### LA LÍNEA DE DEFENSA

XXV.	Tener un plan .....	77
XXVI.	Alta costura. ....	79
XXVII.	El objetivo de la defensa penal .....	81
XXVIII.	La línea de defensa .....	83
XXIX.	Estudiar y decidir .....	85
XXX.	Plano fáctico .....	87
XXXI.	Decisiones informadas .....	89
XXXII.	¿Nada más que la verdad?.....	91
XXXIII.	Vocación de permanencia. ....	93
XXXIV.	Contextos de información difusa .....	97
XXXV.	¿Declarar o no declarar? Esa es la cuestión .....	99
XXXVI.	La tesis de acusación .....	103
XXXVII.	Validez de la prueba .....	105
XXXVIII.	Elementos fácticos no controvertibles .....	107
XXXIX.	Documentos .....	109
XL.	No es pericia todo lo que reluce .....	111

XL1.	¿Se puede creer a un testigo? . . . . .	113
XLII.	Resignificación fáctica . . . . .	115
XLIII.	Negar los hechos. . . . .	117
XLIV.	Aceptar los hechos . . . . .	119
XLV.	Hechos nuevos . . . . .	121
XLVI.	Fijar la línea de defensa . . . . .	123
XLVII.	Ocultar la línea de defensa . . . . .	125

## DEFENDER

XLVIII.	Sin miedo . . . . .	129
XLIX.	Seguir el rumbo . . . . .	131
L.	¿En qué folio? . . . . .	133
LI.	Organización de la causa . . . . .	135
LII.	Buena educación. . . . .	137
LIII.	Defender, defender y defender . . . . .	139
LIV.	La conformidad . . . . .	141
LV.	Mantener la atención. . . . .	143
LVI.	Tomar notas . . . . .	145
LVII.	¿A quién debe contestar el cliente? . . . . .	147
LVIII.	¿Quién declara último declara mejor? . . . . .	149
LIX.	Pedir tiempo muerto . . . . .	153
LX.	Controlar las emociones . . . . .	155
LXI.	Evitar enfrentamientos . . . . .	157
LXII.	¿Qué han declarado los testigos? . . . . .	159
LXIII.	No todos los testigos son iguales . . . . .	161
LXIV.	Preguntar lo que ya sabemos . . . . .	163
LXV.	El control del interrogatorio . . . . .	165
LXVI.	Una pregunta menos . . . . .	167
LXVII.	Pruebas de las otras partes . . . . .	169
LXVIII.	¿A definitivas? . . . . .	171
LXIX.	El informe es para el tribunal . . . . .	173
LXX.	Ajustar el informe . . . . .	175
LXXI.	No leer. . . . .	177

LXXII.	Menos es más .....	179
LXXIII.	Mantener el orden .....	181
LXXIV.	Facilitar la labor del tribunal .....	183
LXXV.	Jurisprudencia. ....	185
LXXVI.	La última palabra .....	187
LXXVII.	Defender más allá del juicio .....	189
LXXVIII.	La toga .....	191
	Agradecimientos .....	193