

Índice general

Capítulo I

RESOLVER CASOS, «QUID» DE LA LABOR FORENSE DEL ABOGADO

Eduardo A. Díaz

§ 1.	Noción de «caso»	16
§ 2.	Resolución mental y actuada	17
§ 3.	Caso sustancial (macro caso) y procedimental (micro caso)	19
§ 4.	Modo de resolver	21
	a)	Funcionamiento o estructura de la norma jurídica 22
	b) Organización primaria del razonamiento. El silogismo práctico prudencial o dialéctico	23
	c)	Instrumentación procesal del caso resuelto 31
	d)	Formación de las premisas 34
	1. Hechos	37
	I. Hechos extraprocerales e intraprocerales. Vías para co- nocerlos	38
	II. Hechos conducentes	39
	III. Los hechos y la prueba	40
	IV. Manifestación de los hechos en el proceso	43
	2.	Derecho 44
	I. Interpretación	47
	II. Argumentación jurídica	52
	III. Invocación del derecho en el proceso	54
	3.	Conclusión o postulación 58
	I. Resultado simple y compuesto	61
	II. Forma de postular en el proceso	61
§ 5.	Responsabilidad en la resolución del caso	64

Capítulo II**LA ENTREVISTA PROFESIONAL.
EL ABOGADO Y EL CLIENTE***Roberto J. P. von der Wettern - Lucila D. Kleinerman*

§ 6.	Introducción.....	75
§ 7.	La entrevista como conversación.....	77
§ 8.	El campo de la entrevista.....	81
§ 9.	El cliente entrevistado.....	83
§ 10.	El abogado entrevistador.....	89
§ 11.	La información.....	94
§ 12.	Desarrollo de la entrevista.....	96
§ 13.	Ética de la entrevista.....	110
	a).....Entrevista.....	113
	b).....Aspectos cualitativos de la elaboración de la pregunta.....	113
	c).....Entrevistado.....	114
	d).....Entrevistador.....	114

Capítulo III**LA ENTREVISTA EN LA PRACTICA***Marta N. Spessot de Annetta*

§ 14.	Cuestiones previas.....	117
§ 15.	El ámbito de la entrevista.....	118
§ 16.	Lenguaje: cómo comunicarme con el cliente.....	119
§ 17.	La primera entrevista.....	121
	a).....Identificación del cliente.....	122
	b).....La entrevista propiamente dicha.....	123
	1. El cliente como actor.....	123
	2. El cliente demandado.....	128
§ 18.	El aspecto emocional-valorativo.....	129
§ 19.	El diagnóstico final.....	131

Capítulo IV**LA SELECCION DE LOS HECHOS
Y LA RECOLECCION DE LA PRUEBA***Ricardo José Sánchez Peña*

§ 20.	La relación existente entre los temas a desarrollar.....	135
§ 21.	¿Qué son los hechos?.....	138
§ 22.	La selección de los hechos.....	141
§ 23.	¿Qué es la prueba?.....	144
§ 24.	La recolección de la prueba.....	146

§ 25. Casos referenciales	148
a)	Casos sobre «divorcio»149
b) Caso sobre «indemnización de los daños y perjuicios derivados de un accidente de tránsito».....	151
c).....	Caso sobre «incumplimiento de contrato»152
d)	Conclusiones153

Capítulo V

EL ENCUADRE LEGAL

EN LA CONSTRUCCION DEL CASO

Roberto J. P. von der Wettern - Hilda E. Vallet

§ 26. Introducción al estudio del caso	157
§ 27. ¿Qué es un caso?	158
§ 28. La cuestión preliminar: el abordaje del caso o desde dónde miramos	165
§ 29. Encuadre legal del caso. Los hechos y las normas.....	167
§ 30. El recorrido por los hechos y las normas.....	171
§ 31. Primera herramienta de trabajo: el esquema de análisis	178
§ 32. Segunda herramienta de trabajo: la hermenéutica o el significado de los hechos.....	184
§ 33. Resumen.....	194

Capítulo VI

ELABORACION DE SOLUCIONES DE CASOS

EN EL DERECHO ADMINISTRATIVO

Rogelio Juan Damonte - Osvaldo Zampini

§ 34. Introducción.....	199
§ 35. El caso en general y el caso administrativo	200
a)	El caso administrativo y los casos en general200
b).....	Los tipos de prueba202
c) Algunos aspectos específicos dentro del Derecho administrativo...	206
d)¿Cómo sabemos que estamos ante un caso administrativo?	207
§ 36. Diferencia entre procedimiento administrativo y proceso administrativo	222
§ 37. Obligatoriedad o no de la vía administrativa	224
a).....	Habilitación de la instancia224
b).....	Agotamiento de la vía administrativa226
c).....	Reclamo administrativo previo a la demanda judicial230
§ 38. Reglas generales para solucionar el caso	231
§ 39. Las normativas aplicables.....	244
a).....	En el procedimiento administrativo245

b) En el proceso contencioso-administrativo o proceso administrativo.....	252
c) Decretos y normas reglamentarias de la provincia de Buenos Aires	253

Capítulo VII

EL CASO LABORAL. EL INTERCAMBIO TELEGRAFICO EN LOS CONFLICTOS DE TRABAJO

Fabián D. Nesis

§ 40. La estrategia como punto de partida.....	259
§ 41. Importancia de la notificación telegráfica. Supuestos	262
§ 42. Intimaciones en la Ley de Contrato de Trabajo.....	263
a)..... Aspectos generales.....	263
b)..... Sanciones disciplinarias.....	264
c)..... Omisión de notificación del período vacacional.....	265
d)..... Comunicación del estado de embarazo y matrimonio.....	265
e)..... Renuncia.....	267
f)..... La comunicación del despido y sus causas.....	267
g)..... Abandono de trabajo.....	269
h)..... Jubilación del trabajador.....	269
§ 43. Intimaciones en la ley 24.013	270
§ 44. Conclusiones.....	272

Capítulo VIII

EL ABOGADO PENALISTA ANTE EL CASO Y SU CLIENTE. LOS PRIMEROS PASOS, LOS MAS IMPORTANTES

Marcelo Hernán Caremi

§ 45. Introducción.....	275
a) Entrevista y comunicación con el consultante —imputado, familiar o allegado—.....	275
1. Estar siempre a disposición	275
2. Primero, escuchar	277
3. Nadie sabe todo	277
4. Ganar la confianza del cliente para saber la verdad	278
5. ¿Obligación de medios, de resultados, o ambas, según se mire?.....	281
b) Imputado detenido, imputado en libertad, dos procesos distintos. Similitudes y diferencias.....	282
1. Urgente, detenido.....	282
2. ¿Apelar o no el procesamiento del imputado detenido?	283
3. La carga emotiva, ¿abogados y también psicólogos?.....	285

c)	La actuación en sede policial	287
1.	Los primeros pasos	287
2.	Libertad desde sede policial	289
3.	¿Qué pasa si el imputado queda detenido?	290
4.	¿Cómo ingresa el abogado en el proceso?	292
5.	Las malas prácticas	293
d)	Selección de los hechos conducentes. Recolección de los medios de prueba	294
1.	¿Qué hechos sirven?	294
2.	Verificar la prueba	295
e)	Encuadre jurídico. Jurisprudencia imperante en el campo de actuación	296
1.	La teoría del delito	296
2.	La jurisprudencia del tribunal en que actuamos	299
f)	Deber de consultar a especialistas	299
1.	Los consejeros del abogado	299
2.	Los colegas consejeros	301
g)	La sana crítica	303

Capítulo IX

LOS HONORARIOS DEL ABOGADO EN LA ETAPA DE RESOLUCIÓN DE CASOS

Gustavo Calvino

§ 46.	Exordio	309
§ 47.	Ambitos de actuación del abogado	309
§ 48.	La relación con el cliente	312
	— Los honorarios por consulta	314
§ 49.	Negociación e instrumentación de los honorarios convenidos	317
§ 50.	Celebración de convenios de honorarios	319
a)	El abogado interno o dependiente	319
b)	Alternativas para instrumentar los honorarios pactados	322
1.	Abono periódico fijo	323
2.	Honorario fijo por asunto	323
3.	Abono fijo por asunto	324
4.	Honorario variable por asunto	324
5.	Retribución por tiempo aplicado	324
6.	Convenio de honorarios amplio	325
7.	Formas mixtas	325
§ 51.	La cuantificación de los honorarios por la actuación en la etapa de resolución de casos	326

§ 52.	Esquema de normativa aplicable	329
§ 53.	Modelos de convenios de honorarios.....	330
	Modelo nº 1: Convenio de honorarios amplio con abono básico incluido	330
	Modelo nº 2: Pacto de cuota litis.....	335
	Modelo nº 3: Contrato de honorarios comprensivo de la etapa pre-judicial, judicial y extrajudicial.....	336
	Modelo nº 4: Convenio de honorarios y servicios legales a celebrar con un Estudio del exterior, encomendando un caso puntual en su jurisdicción	339

Capítulo X

CLAVES PARA UNA ACTUACION RESPONSABLE Y ETICA EN LA RESOLUCION DE CASOS. QUE DEBE HACERSE Y COMO DEBE HACERSE

María Eugenia Ragel

§ 54.	Introducción.....	347
§ 55.	Arribo del «caso».....	347
§ 56.	Toma del «caso».....	353
	a)..... Libertad de actuación del profesional.....	353
	b) Asesoramiento responsable. Conocimiento de los hechos y el Derecho	358
	1. Conocimiento del Derecho aplicable al caso	359
	2. Conocimiento de los hechos del caso.....	362
	c) Defensa de los intereses del cliente. Prohibición de patrocinar intereses contrapuestos.....	363
	1. Tutela de los intereses del cliente.....	363
	I. Abandono de la tarea asumida por el propio profesional	365
	II. Retención del dinero de sus clientes	366
	III. Generación de falsas expectativas en sus clientes. Asegurar el resultado del caso	368
	2. Prohibición de patrocinar intereses contrapuestos.....	369
§ 57. Palabras finales.....	371
	Bibliografía general.....	373