

# GUÍA PRÁCTICA DE LA **ABOGACÍA**

64



DICIEMBRE 2025 · Nº 64

ERRORES QUE TODO ABOGADO DEBE  
EVITAR DURANTE LA DEFENSA EN  
SALA (I)

# SUMARIO

1.	INTRODUCCIÓN .....	5
2.	CONDUCTAS A EVITAR ANTES DEL ACTO JUDICIAL .....	6
3.	CONDUCTAS A EVITAR DURANTE EL ACTO JUDICIAL .....	8
4.	CONDUCTAS A EVITAR DESPUÉS DEL ACTO JUDICIAL .....	10
5.	INTERACCIONES A EVITAR POR EL ABOGADO EN SALA .....	11
6.	CONCLUSIÓN .....	15

# GUÍA PRÁCTICA DE LA **ABOGACÍA**

DICIEMBRE 2025 · Nº 64

## ERRORES QUE TODO ABOGADO DEBE EVITAR DURANTE LA DEFENSA EN SALA (I)

### ARANZADI LA LEY TE PRESENTA LA 'GUÍA PRÁCTICA DE LA ABOGACÍA'

Desde su lanzamiento en enero de 2020, la *Guía Práctica de la Abogacía* se ha convertido en un referente de consulta sobre las tendencias de la transformación digital aplicada a la profesión, las claves para una exitosa gestión del despacho y las nuevas técnicas de práctica jurídica aplicable al ejercicio profesional.

El éxito de esta iniciativa editorial queda demostrado por el interés, que entrega a entrega, despierta entre los profesionales del derecho, que encuentran en ella respuesta a algunas de las dudas más habituales que les plantea el ejercicio de la profesión.

Las temáticas tratadas son de gran utilidad tanto para los abogados autónomos, el músculo de la abogacía, que representan el 70% del sector, como para el resto de los profesionales jurídicos con independencia del tamaño del despacho en el que desempeñen su labor profesional.

Puedes acceder a las entregas anteriores a través de [este enlace](#).

64



Nueva generación de  
**BASES DE DATOS** con **[IA]**

# La unión perfecta de experiencia y tecnología

Aranzadi LA LEY crea una nueva generación  
de bases de datos jurídicas con lo mejor de ambas marcas:

**EXPERIENCIA Y RIGOR JURÍDICO UNIDOS A LA MÁS AVANZADA  
TECNOLOGÍA CON EL IMPULSO DE LA IA.**

III ARANZADI Ley —

III ARANZADI Supra —

III ARANZADI Infinita —

Soluciones modulares y escalables,  
diseñadas para adaptarse a tus necesidades.

**Descubre la evolución  
del conocimiento**



## Óscar Fernández León

Abogado y experto en habilidades profesionales y decano del Ilustre Colegio de Abogados de Sevilla

### 1. INTRODUCCIÓN

Consecuencia de lo anterior, cuando el abogado litigante presta su servicio antes, durante y después de su intervención en el foro, la atención y percepción del cliente se va a centrar en todos aquellos aspectos del servicio, desde nuestra prestación técnica hasta todos aquellos aspectos que la acompañan y que sí puede evaluar.

Por otro lado, el abogado debe evitar una serie de conductas cuando interviene en sala desde la perspectiva del propio ejercicio de su función, es decir, teniendo en cuenta sus relaciones con el resto de las personas que intervienen en el foro.

Por ello, hoy nos centraremos en destacar algunos de los errores más habituales en los que puede incurrir el abogado litigante y que no solo suponen

una falta de atención al cliente y, por tanto, una percepción negativa de la calidad de nuestros servicios, sino que incluso pueden poner en peligro el resultado favorable del caso. Igualmente, abordaremos las conductas que debe evitar teniendo en cuenta las interacciones personales que se producen en sala.

El abogado debe evitar una serie de conductas cuando interviene en sala desde la perspectiva del propio ejercicio de su función



La excelencia profesional se logra no solo con conocimiento técnico, sino también con un comportamiento adecuado en todas las fases del proceso judicial

## 2. CONDUCTAS A EVITAR ANTES DEL ACTO JUDICIAL

### 2.1. Reunirse con el cliente con escasa antelación para preparar la audiencia previa

En estos supuestos, se avisa al cliente con un margen temporal muy reducido para reunirse con el fin de determinar la prueba a proponer, especialmente la de testigos, nueva documental, etc., de manera que el cliente carece de tiempo para poder obtener la misma (certificados, escrituras, etc.) o para realizar las gestiones que le

permitan asegurarse sobre la idoneidad de la proposición de un determinado testigo.

### 2.2. Reunirse con el cliente con escasa antelación para preparar el acto del juicio (o incluso con demasiada antelación)

Similar al supuesto anterior, en estos casos se demora más de la cuenta la reunión con el cliente para preparar, tanto el interrogatorio de parte, como cualquier diligencia que sea necesaria para el acto del juicio. En el supuesto de los juicios verbales, el riesgo es aún mayor, ya que en estos



Resulta más conveniente citarse con el cliente con al menos media hora de antelación o incluso cuarenta y cinco minutos

Es conveniente quedar en un lugar concreto, a ser posible exterior al edificio de los Juzgados

supuestos hay que preparar toda la prueba a proponer y practicar. En este caso podíamos incluir la preparación de declaraciones en diligencias penales.

### **2.3. Citarse con el cliente con un margen de tiempo muy escaso respecto a la hora señalada para el juicio**

Este proceder conlleva un alto riesgo de que se produzca cualquier imprevisto y que no dispongamos de tiempo para actuar. Existe el riesgo de que el cliente o el abogado queden atrapados en un atasco. En estos casos resulta más conveniente citarse con el cliente con al menos media hora de antelación o incluso cuarenta y cinco minutos. De esta forma, no solo dispondremos de un margen para solucionar el imprevisto, sino que además podremos repasar con el cliente las ideas generales del asunto tomando un café.

### **2.4. Citarse con el cliente en lugares complicados de localizar**

A veces, citamos al cliente en la misma puerta de la sala de vistas o lugares similares, con lo que queda garantizado el riesgo de extravío del cliente (este se dirige a otra sala de vistas o no nos localiza con el tumulto y se marcha a otro sitio). Es conveniente quedar en un lugar concreto, a ser posible exterior al edificio de los Juzgados, donde el cliente lo tenga más fácil. Ni que decir tiene que es obligado que ambos, abogado y cliente,

dispongan del teléfono móvil respectivo para afrontar estos problemas.

### **2.5. Desconocer la ubicación exacta del juzgado y de la sala de vistas**

En ocasiones, el abogado (que desconoce la ubicación exacta de determinado juzgado), acompañado por el cliente, se ve obligado a un lamentable peregrinar por el laberinto de pasillos del edificio judicial hasta que encuentra la secretaría o la sala de vistas. Este proceder causa generalmente perplejidad al cliente, que se preguntará, con razón, ¿cómo es posible que su abogado no sepa dónde está el juzgado? Tras esta pregunta, concluirá que su abogado no debe ser muy bueno pues parece que no pisa los juzgados y si no lo hace es porque no tiene muchos clientes, *ergo*...

### **2.6. No recordar al cliente que debe traer al acto judicial el DNI o el apoderamiento**

Si bien lo normal es que el cliente traiga su DNI al juicio, no es tan probable que el representante de la empresa traiga su escritura de apoderamiento. Por ello, es conveniente recordárselo con la suficiente antelación (incluso con un mensaje de texto el mismo día), ya que ante la ausencia de este documento y las consecuencias que esto pueda traer, es muy probable que el cliente nos haga responsables de dicha falta de prevención. Esta diligencia (que debemos

El cliente se preguntará, con razón, ¿cómo es posible que mi abogado no sepa dónde está el juzgado?

Es fundamental que el cliente conozca cómo se va a desarrollar el acto judicial, ya que de esta forma se sentirá más relajado

hacer por correo electrónico y confirmar por teléfono, se extiende a cualquier otro documento que sea necesario aportar en el acto judicial).

## 2.7. No exponer al cliente la forma en la que se va a desarrollar el acto judicial

Es fundamental que el cliente conozca cómo se va a desarrollar el acto judicial (quiénes intervienen, quién lo dirige, el orden de las intervenciones y, muy especialmente, la suya, etc.), ya que de esta forma se sentirá más relajado y seguro, y así comprenderá las posibles incidencias que se vayan produciendo.

## 2.8. No preparar al cliente para el desarrollo del interrogatorio

Grave error es el no preparar debidamente a nuestro cliente para el interrogatorio de parte, ya que debemos cerciorarnos de que éste sea solvente en el desarrollo de dicha prueba, especialmente cuando interroga la parte contraria.

## 3. CONDUCTAS A EVITAR DURANTE EL ACTO JUDICIAL

### 3.1. Al entrar en sala, el letrado no sabe el lugar donde colocarse

Esto ocurre a menudo, y si el cliente lo percibe, causa una pobre impresión, máxime cuando sea el juez el que nos haga cambiar de ubicación. Ciertamente, hay juzgados que mantienen un criterio diverso al general y, a veces, no sabemos en qué carta quedar. Sin embargo, ello no obsta a que, con anterioridad a la celebración del acto procesal, procedamos a asegurarnos del lugar en el que nos ubicaremos.





Es desastroso perder la posibilidad de interrogar a un testigo por no advertirle que debe quedarse fuera de la sala a la espera de que lo avisen

### 3.2. Permitir que un testigo entre en la sala al comienzo del juicio

Error de principiante que he tenido ocasión de presenciar un par de veces. Es desastroso perder la posibilidad de interrogar a un testigo por no advertirle que debe quedarse fuera de la sala a la espera de que lo avisen, no solo por la mala impresión que creará en nuestro cliente, sino que con tal error se pone seriamente en riesgo el éxito de nuestra defensa, lo cual el cliente no olvidará.

### 3.3. No advertir al cliente que cuando esté declarando no debe preguntarnos con la mirada

Esta situación, muy habitual, se evitaría con aleccionar al cliente antes de entrar en sala. Que un cliente (o peor, ¡un testigo!) nos inquiere con la mirada bien para buscar nuestra aprobación sobre una respuesta o nuestra opinión sobre alguna incidencia, no sólo llama negativamente la atención del Juez, sino que puede motivar una advertencia de éste al letrado.

### 3.4. Entrar en una discusión peregrina con el juez

A veces, por cuestiones formales (denegación de preguntas por impertinentes o por la forma de llevar a cabo el interrogatorio) se entabla una discusión que, siendo completamente legítima, adquiere un tono en el que está claro que la situación va empeorando. En estos casos, no cabe otra opción que utilizar los remedios procesales

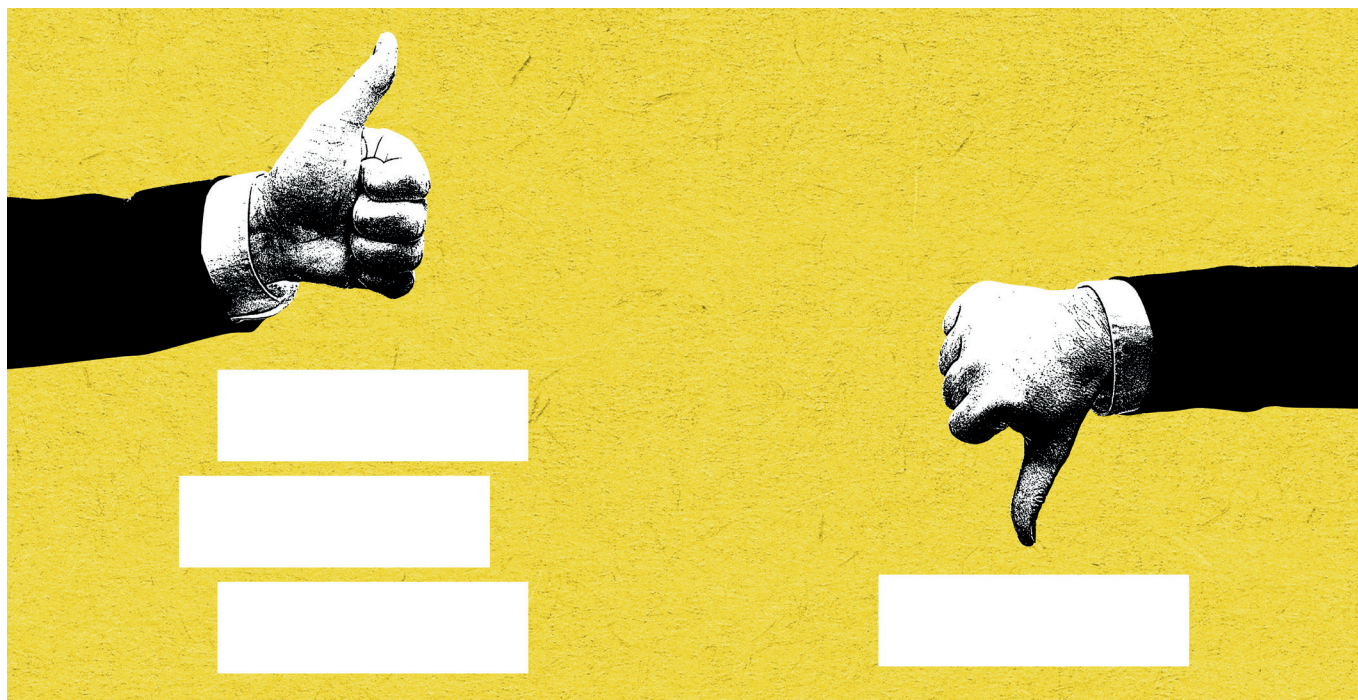
para salvaguardar los derechos del cliente, pero siendo siempre prudentes y evitando entrar en discusiones con el juez que no llevan a nada, salvo a alarmar a nuestro cliente, quien, ante una sentencia negativa, imputará el resultado a dicha incidencia. Ya lo dice Calamandreï:

*«El abogado que, defendiendo una causa, entra en abierta polémica con el juez, comete la misma imperdonable imprudencia que el alumno que durante el examen discute con el profesor».*

### 3.5. No advertir al cliente de que no debe hacer aspavientos mientras declare la otra parte o los testigos

Esto es todo un clásico. El cliente, por su carácter o porque cree que así demuestra lo injusto de la situación ante el juez, realiza aspavientos y comentarios mientras declara alguna parte o los testigos. Todos sabemos que dicha conducta no lleva a nada, y que el juez no la va a apreciar como algo positivo, más bien todo lo contrario. Por ello, es conveniente advertirle previamente de dicha situación.

Debemos evitar entrar en discusiones con el juez que no llevan a nada, salvo a alarmar a nuestro cliente



## 4. CONDUCTAS A EVITAR DESPUÉS DEL ACTO JUDICIAL

### 4.1. Una vez celebrado el juicio, dar un veredicto sobre el resultado del mismo

En estos casos, no podemos decir al cliente «creo que vamos a ganar» o «esto está ganado» como tampoco cabe decir «esto está perdido». Todos sabemos la variedad de factores que influyen en la resolución judicial del caso, por lo que la prudencia es fundamental, siendo muy conveniente ser comedido y no asegurar nada, salvo la confianza en que el juez resolverá de acuerdo con las pruebas practicadas y conforme a derecho. Esto puede parecer algo artificial, pero se diga como se quiera, esa es la idea que debemos trasladar.

### 4.2. Transmitir al cliente nuestra frustración tras el juicio

A veces, las cosas no salen bien en la sala. En estos casos, por muy contrariados que estemos con nosotros mismos, con el

No podemos decir al cliente «creo que vamos a ganar» o «esto está ganado» como tampoco cabe decir «esto está perdido»

adversario o con el juez, la moderación vuelve a ser la mejor consigna, ya que debemos ser precavidos y contar con las circunstancias adversas que pueden surgir en los juicios. El cliente puede ver en estos berrinches una excusa que podría tirar por tierra todo un trabajo previo brillantemente ejecutado.

### 4.3. Despedirse apresuradamente del cliente tras el acto del juicio

Una vez celebrada la vista, se impone la cordura, y hay que resumir al cliente el desarrollo del juicio y solventar sus dudas con paciencia. Marcharse apresuradamente crea una impresión muy negativa.

#### 4.4. Una vez celebrada la audiencia previa, no informar al cliente del resultado de la misma

El cliente debe conocer el resultado de la audiencia previa, o lo que es lo mismo, ser informado del día y hora del señalamiento del juicio; pruebas admitidas de las propuestas; pruebas de la otra parte, etc. Por ello, enviándole un simple correo con un resumen el mismo día de la audiencia, puede suponer cumplir con un doble objetivo: informar al cliente y disponer, cercano el juicio, de un resumen que nos quite el trabajo de revisar las grabaciones.

### 5. INTERACCIONES A EVITAR POR EL ABOGADO EN SALA

Un elemento clave a tener en cuenta por todo abogado es saber estar y comportarse en el foro. No obstante, un erróneo proceder en sala no puede asociarse o identificarse exclusivamente con una actuación irrespetuosa, sino que existen múltiples conductas que, sin alcanzar la grosería o insolencia, pueden integrarse

en una conducta desacertada en sala que, por nuestro bien y el de nuestro cliente, hemos de detectar, observar y corregir.

Si bien en los códigos deontológicos se



establecen las disposiciones reguladoras del comportamiento en sala que deben seguir los abogados, lo cierto es que existen otras reglas que derivan de la práctica y experiencia forense y que, no estando escritas, son reconocidas ampliamente por los operadores jurídicos y, muy especialmente, por los jueces, quienes, en su condición de testigos privilegiados del fenómeno oratorio forense, pueden visualizar y detectar dichas faltas, auxiliando con ello a la formación de un código no escrito de los comportamientos más que recomendables.

Expuesto lo anterior, a continuación vamos a tratar los comportamientos que consideramos más destacados y que todos los abogados que intervenimos en sala debemos tener en consideración:

#### 5.1. Presencia del orador

La presencia del abogado va asociada con su imagen, la que, a su vez, es primordial, pues determinará la impresión que causaremos a los demás. En el foro, esta impresión debe causarse a los jueces y a los miembros del jurado, si bien debe entenderse que nos referimos a causar una impresión positiva, acorde con el contexto judicial en el que desempeñamos nuestra labor. Por lo tanto, debemos proyectar una imagen de seriedad, responsabilidad y confianza. Para ello, emplearemos un vestuario apropiado, vestiremos la toga de forma seria y respetuosa y nos pondremos y quitaremos siempre la toga fuera de la sala de vistas.

La presencia del abogado va asociada con su imagen, la que, a su vez, es primordial, pues determinará la impresión que causaremos a los demás



## 5.2. Presentación y despedida en sala

Las reglas de cortesía, tanto en nuestra vida diaria como en determinadas situaciones deben ser ajenas a cualquier motivación especial. Si somos educados, lo hemos de ser siempre, por lo que en el foro hemos de mantener una conducta cortés y educada en todo momento, máxime cuando es de suma importancia que el abogado genere desde el principio un clima positivo con el auditorio, lo que le ayudará a su tarea de convencer y persuadir.

En consecuencia, el abogado deberá saludar a su llegada a la sala de forma clara y amable al juez. Igualmente, al marcharse deberá despedirse de la misma forma. Finalmente, debe evitar a toda costa llegar tarde al acto judicial.

## 5.3. Respeto al auditorio

Nuestro Código Deontológico de la Abogacía establece como obligaciones de los abogados para con los órganos jurisdiccionales, entre otras, las siguientes:

- Actuar ante ellos con buena fe, lealtad y respeto.
- Guardar respeto a todos cuantos intervienen en la administración de Justicia, exigiendo a la vez el mismo y recíproco comportamiento de estos respecto de los abogados.

En este apartado vamos a detenernos a examinar diversas conductas que hay que evitar, pues constituyen una verdadera falta de respeto al órgano judicial y, por extensión, a todas las personas que intervienen en los actos judiciales. Entre estas destacamos las siguientes:

- Empleo de un lenguaje corporal que denote la realización de gestos despectivos que indiquen descortesía, arrogancia, altivez o altanería con el

tribunal o durante la intervención de otro abogado o de cualquier parte, testigo o perito.

- Empleo de un lenguaje ofensivo, tosco o vulgar (palabras mal sonantes) durante su intervención.
- Corregir al juez o a las otras partes.
- Tratar de amedrantar al tribunal o con el uso de actuaciones ante otras instancias.

## 5.4. Señales de aprobación-desaprobación

Constituye una conducta irrespetuosa e inapropiada realizar gestos y señales de desaprobación, bien sean dirigidas expresamente a unos concretos destinatarios, como realizadas de forma genérica. Ciertamente es que en ocasiones el abogado puede sufrir situaciones de extrema tensión, pero precisamente la grandeza del mismo radica en mantener la calma y, orientado por la prudencia, saber emplear las herramientas legales de las que disponemos para tratar de corregir aquello que no se ajuste a la legalidad o, en su caso, de soportar aquellas decisiones o situaciones que nos disgusten.

## 5.5. Interrupciones

Salvo aquellos supuestos en los que la norma procesal permite la interrupción de los interrogatorios del letrado contrario, el abogado no puede interrumpir a quien se encuentre en el uso de la palabra. Naturalmente, si se desea intervenir, habrá que esperar el momento más adecuado y solicitar al juez o presidente la venía.

## 5.6. Obediencia debida al juez

El abogado, cuando es llamado al orden sobre cualquier cuestión por el juez o por el presidente del tribunal, está obligado a obedecer, y tiene vedado cualquier comportamiento que





## Muchos jueces se quejan de que tal o cual abogado estaba mascando chicle durante el acto del juicio

se oponga frontalmente a dicho requerimiento (naturalmente, si se vulnera alguno de nuestros derechos, hay medios procesales para actuar). Con ello no solo nos referimos a una respuesta desabrida que constituye, sin más, una desobediencia, sino a aquellas conductas que, emulando el cumplimiento del llamamiento, no suponen variación en nuestra actitud. Imaginemos que nos llaman al orden sobre la forma de realizar un interrogatorio y, acto seguido, seguimos en la línea sin variar un ápice nuestro proceder. En estos casos podemos enfrentarnos a un apercibimiento e incluso a la retirada de la palabra.

### 5.7. Compostura

Por compostura entendemos el actuar con un comportamiento comedido, moderado y discreto en el hablar y actuar, ajustado a las circunstancias de tiempo y lugar. Por lo tanto, la pérdida de la compostura supone la entrada en conductas indeseadas que se caracterizan por la desproporción en el saber estar, perdiéndose la medida y decoro exigidos por dichas circunstancias y que pueden ser reprobadas por el juez o el presidente a través de una llamada al orden.

Entre aquellas conductas que son destacadas por los jueces, y que podrían incardinarse en la falta de compostura, se incluyen las siguientes:

- **Sentarse de forma inadecuada o arrellanarse en la butaca.** Efectivamente, es una muestra de falta de respeto adoptar posturas que manifiestan una actitud de desdén, desinterés, y desapego a un acto de tanta trascendencia e importancia.
- **Jugar con el bolígrafo o con cualquier otro objeto.** Esto es algo que los jueces observan y que no es de su agrado. Naturalmente, a veces se manipula un objeto como técnica para concentrarse, pero cuestión distinta es hacerlo ostensiblemente y con el único fin de encontrar distracción en el objeto manipulado, perdiéndola en el contenido del acto judicial.
- **Comer chicle.** Aunque parezca increíble, muchos jueces se quejan de que tal o cual abogado estaba mascando chicle durante el acto del juicio, lo que supone que esto ocurre realmente. En mi opinión, el hacerlo durante un acto judicial supone una auténtica vulgaridad y ordinareiz que puede rozar la insolencia frente a los presentes.

### 5.8. Lectura del informe

La tradición forense desaconseja el procedimiento de leer el informe oral, estando

Sobreactuar equivale a exteriorizar en sus intervenciones una actitud exagerada, poco natural, y en consecuencia poco creíble y verosímil

mal considerado por los jueces que no solo ven en el mismo una falta de confianza y seguridad en el abogado, sino que encuentran verdaderas dificultades para seguir con atención un discurso de esta naturaleza acostumbrados a otro tipo de intervenciones forenses no leídas. De hecho, conforme a las normas procesales españolas, el informe debe ser oral, no leído, siendo lo más recomendable el limitarse a consultar el guion establecido al efecto con el fin de ir desarrollando las ideas ya aprendidas.

### 5.9. Sobreactuar

Los actores, cuando sobreactúan, exageran el tono o actitud del personaje que encarnan, realizando con ello una interpretación exagerada y carente de naturalidad. Aplicado a la intervención del abogado en el foro, sobreactuar equivale a exteriorizar en sus intervenciones una actitud exagerada, poco natural, y en consecuencia poco creíble y verosímil, alejando con ello las opciones persuasivas que lo animan.

### 5.10. Interrogar

En cuanto a la forma de interrogar, son varias las conductas que debemos observar y que son las que más llaman la atención a los jueces:

- Tutear a la parte interrogada, testigos o peritos, conducta ésta muy reprobable, pues demuestra descaro y desconsideración.

- Hacer preguntas que ya han sido realizadas anteriormente o, de alguna forma, han sido respondidas y que, por reiterativas, obligan al juez a declarar su impertinencia.
- Elevar el tono de voz exageradamente mientras estamos realizando el interrogatorio. Ello supone una falta de respeto al interrogado, que no tiene por qué soportar nuestra rudeza y desconsideración.
- Entrar en un diálogo con el interrogado. Esta conducta se produce en ocasiones cuando se complica el interrogatorio y el abogado y el testigo entran en una discusión que está completamente vetada, pues no forma parte del interrogatorio. Además, esta clase de diálogos, rápidamente cercenados por el juez y celebrados por el abogado adverso, demuestran falta de control y seguridad.
- Amedrantar o intimidar a la parte, testigos o peritos durante el interrogatorio, con amenazas de acciones posteriores o de la advertencia de cualquier perjuicio como consecuencia del testimonio que están prestando.

### 5.11. Cuchicheos con compañeros

Ciertamente, es muy habitual ver cómo durante el acto de la audiencia previa o el juicio oral los abogados hablan entre ellos sobre algún aspecto del procedimiento o sobre otra cuestión relacionada con algún hecho que está acaeciendo.

En mi opinión, salvo que sean para aclarar alguna duda o cuestión de suma importancia, no es recomendable seguir con este proceder, ya que normalmente causa malestar al abogado contrario y el juez, que lo ve todo, no es ajeno a dichas conversaciones. Para colmo, en muchas ocasiones, de forma

involuntaria, quedan grabadas en el soporte de sonido.

## 5.12. Forma de hablar y tono

En cuanto a la forma de hablar, hay que evitar hacerlo bajo o excesivamente alto, sin convicción y seguridad o de forma incomprensible.

## 5.13. Exposición del informe

En este aspecto, los jueces son totalmente uniformes: el informe debe ser breve, claro y preciso, alejándose de exposiciones prolijas y largas en el tiempo y de argumentaciones oscuras y farragosas. El abogado debe comenzar el informe con la correspondiente petición «*Con la venia*» y concluir con alguna frase de cierre lo suficientemente clara para dar a entender que se ha terminado, en lugar de quedarse en silencio.

# 6. CONCLUSIÓN

El ejercicio de la abogacía exige una atención constante a la forma en que se presta el servicio profesional. La percepción

del cliente y la valoración del tribunal se ven influenciadas por detalles de comportamiento que, en apariencia secundarios, resultan decisivos para transmitir solvencia, respeto y profesionalidad.

Los errores antes, durante y después del juicio, así como las actitudes inadecuadas en sala, no solo afectan a la imagen del abogado, sino que pueden comprometer el resultado del proceso o deteriorar la confianza depositada por quienes delegan en su representación.

De ahí que la prudencia, la preparación, la corrección formal y el respeto a las reglas, escritas y no escritas, se configuren como elementos esenciales de la práctica forense. Un abogado que sabe evitar estas conductas proyecta confianza, refuerza su credibilidad y consolida una relación sólida tanto con el cliente como con los demás operadores jurídicos. En definitiva, la excelencia profesional se logra no solo con conocimiento técnico, sino también con un comportamiento adecuado en todas las fases del proceso judicial.







[www.aranzadilaley.es](http://www.aranzadilaley.es)

© Aranzadi LA LEY, S.A.U.

Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción, distribución, comunicación pública o transformación sin autorización de sus titulares.

Síguenos en



**ARANZADI**  
**LA LEY** | KARNOV  
GROUP