



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN
COMUNICACIÓN Y PERIODISMO**

**COMPETENCIAS COMUNICATIVAS EN LOS JUICIOS
ORALES EN TENERIFE, ESPAÑA**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO
EN COMUNICACIÓN Y PERIODISMO**

P R E S E N T A :

ISAAC GIOVANNI GARCÍA GONZÁLEZ

DIRECTOR DE TESIS:

DR. JESÚS GUADALUPE GARCÍA BADILLO

CIUDAD NEZAHUALCÓYOTL, EDO DE MÉXICO, ABRIL DE 2022





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Dedicatoria

Le dedico esta tesis a mis padres, por favor tómenlo como un regalo; dándoles mi respeto para estas dos personas que siempre han estado ahí, recordándoles que éste no será el primero, ni el último de mis logros, pues les prometo que con todo el amor que les tengo haré todo lo que esté en mis manos para lograr que se sientan orgullosos; que siempre sepan que cada acto que haga los llevaré presentes; a mi madre y a mi padre queriendo honrar las enseñanzas que a lo largo de mi formación han puesto sobre mí.

Hago constar que la inspiración de este trabajo, fue gracias a mis padres, pues, en síntesis este texto es un poema para cada uno de ellos, combinando las disciplinas e intereses que cada uno pudo mostrarme, por parte de mi padre la comunicación y por parte de mi madre el derecho materia prima para la realización de esta tesis; no encontré una forma más grande de honrarlos que incluir su alma para la realización de este proyecto.

Igualmente, le dedicó este trabajo a mis abuelitos Fabiana Alcántara y Rafael González quienes siempre me han acompañado y estoy seguro que estarán presentes para ver la realización de mi examen profesional. Junto con mis madrinas Mónica González Alcántara y Elsa García Badillo, personas que siempre han estado presentes.

Le dedico esta tesis a mí primo Fernando García Viazcan quien al igual que mi hermano Emmanuel crecimos juntos y al ser mayores que yo, me inspiraron para culminar con mis estudios. Principalmente Fernando, pues gracias a él, tomé la decisión de realizar mi tesis, labor que del mismo modo, pretendo inspirar en mi hermana Atenas Marisa.

Retomando las palabras del afamado maestro José Vasconcelos “Por mi raza hablará el espíritu”, son estas mismas palabras con las que busco honrar a todos mis familiares...

Finalmente, le regalo este trabajo a mis padres Jesús Guadalupe García Badillo y María Luisa González Alcántara: Los quiero

Agradecimientos

Le agradezco a todas las personas que se tomen el tiempo de leer este texto.... Doy gracias a la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Facultad de Estudios Superiores Aragón, pues, sin ellas no habría sido posible la realización de esta tesis. Mención especial merecen las enseñanzas y dedicación de mis profesores, a todos ellos mi gratitud y reconocimiento.

Igualmente, le doy las gracias a la Universidad de La Laguna por recibirme entre sus aulas, especialmente al Dr. Fernando Barragán Medero por sus enseñanzas y apoyo incondicional durante mi estancia en el extranjero. Gracias Dr. Barragán por su papel de mentor y por sus magníficas enseñanzas, por su amistad y acompañamiento continuo.

Le agradezco a las disciplinas de comunicación y derecho implicadas en esta tesis, a los especialistas de ambos rubros que prestaron su tiempo para colaborar con este trabajo (abogados, magistrados, peritos, profesores, etc.).

Gracias a mi padre, siempre estricto, siempre recto, señalándome aquel camino por el que me debía de conducir. Gracias a mí madre, trabajadora y fuerte mujer, luchando siempre por darme todo lo que en sus manos estaba.

Con ellos nunca faltaba el apoyo en cualquier momento de necesidad. Siempre impulsándome a continuar adelante, no permitiendo que me rindiera nunca.

Le doy gracias a ambos por la instrucción mixta que cada uno aportó en mi crianza; por formarme, procurarme y jamás abandonarme; por ayudar a hacerme la persona que soy ahora con las virtudes y defectos....

Le doy las gracias a mis sinodales Ricardo Rodríguez Inda, Victoria Alicia Ávila Ceniceros, Gerardo Juan Camargo Mejorada y Francisca Cruz Camargo por sus contribuciones a este trabajo, por tomarse el tiempo para asesorar el proyecto esperando que estén orgullosos del resultado obtenido.

Quiero tener presentes a todos y cada uno de los involucrados en esta aventura; jamás olvidarme de ninguno, ya que hasta el más mínimo apoyo o crítica merecen mi agradecimiento.

Finalmente, quisiera concluir agradeciendo a mi Universidad y a ti lector por el interés de acercarte a este escrito. Espero que el resultado de este esfuerzo sea de tu agrado...

ÍNDICE

	Pág.
Presentación	6
Introducción	7

CAPÍTULO I

FUNDAMENTOS TEÓRICOS QUE SUSTENTAN LA INVESTIGACIÓN

1.1	Importancia de las competencias y saberes en el nuevo paradigma del derecho	12
1.2	Aportes de la ciencia del lenguaje al enfoque comunicativo.	12
1.3	La competencia comunicativa y sus componentes	15
1.4	Hacia un nuevo esquema de la comunicación	19
1.5	Concepto de competencias comunicativas en derecho	23
1.6	Clasificación de las competencias comunicativas en derecho	25
1.7	Argumentación jurídica	34
1.8	Construcción de una representación positiva del abogado hacia la producción oral	44

CAPÍTULO II

EL CONTEXTO POLÍTICO Y SOCIAL DEL NUEVO SISTEMA JURÍDICO EN CANARIAS, ESPAÑA

2.1	Presente y futuro del derecho	50
2.2	Historia de España	52
2.3	Constitución y leyes de desarrollo	55
2.4	Administración de justicia	56
2.5	Sistema Judicial Español	57
2.6	Historia de Canarias	65
2.7	El nuevo perfil profesional de los abogados	70

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DEL TRABAJO

3.1	Fundamentos metodológicos de la investigación	72
3.2	Metodología	74
	3.2.1 Técnicas e instrumentos	80
	3.2.2 Construcción de la guía de entrevista	83
	3.2.3 Conformación del grupo de análisis	86

CAPÍTULO IV

PERCEPCIONES DE LOS ABOGADOS ESPAÑOLES RESPECTO AL VALOR DE LA COMUNICACIÓN

4.1	Presentación del enfoque comunicativo para los fines del estudio	89
4.2	Perfiles profesionales de los informantes	95
4.3	Competencia lingüística	100
4.4	Competencia discursiva	104
4.5	Competencia textual	107
4.6	Competencia pragmática	109
4.7	Competencia enciclopédica	113
4.8	Competencia paralingüística	117
4.9	Competencia quinésica	120
4.10	Competencia proxémica	124
4.11	Competencia cronética	128

	Pág.
Conclusiones	133
Recomendaciones	136
Fuentes consultadas	137
Anexos	142

PRESENTACIÓN

La investigación responde a un trabajo conjunto entre la Universidad de La Laguna (ULL), en España, y la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), la cual apoyó la realización de este proyecto brindando los recursos financieros para la estancia de investigación. El Dr. Fernando Barragán Medero, catedrático de Didáctica y Organización Escolar, de ULL, ayudó a la realización de este proyecto con su aporte teórico y conocimientos metodológicos.

La intención fue conocer las opiniones de abogados litigantes con presencia en salas de audiencias en juicios orales, para determinar el valor que les otorgan a las habilidades comunicativas en el ejercicio de su profesión.

Asimismo, las interpretaciones resultantes de este estudio permiten brindar a la población docente y estudiantil de comunicación y derecho, mejores condiciones de formación ampliando el espectro de estudio de ambas disciplinas, mediante el reconocimiento de las competencias comunicativas y de las habilidades que todo abogado debe tener. Por lo tanto, se eligieron dichas competencias para dar estructura y orden al análisis de los datos que requería esta tesis. Nuestra intención fue abordar los problemas relativos a la habilidad para comunicarse que presentan algunos abogados.

Finalmente, el trabajo incorpora una visión de la importancia de la oratoria desde la complejidad de la actuación en sala, frente a una audiencia de juicios orales. Esperamos que este documento contribuya de manera activa a la conformación de una cultura comunicativa acorde a los estándares de calidad que demandan las normas internacionales.

INTRODUCCIÓN

La comunicación es transversal a cualquier actividad del ser humano, está presente en todo lo que hacemos, sea de manera consciente o inconsciente. Apoyado por la lingüística, retórica y dialéctica, entre otras, el ser humano ha logrado consolidar su comunicación verbal y no verbal, haciendo de esta cualidad el mejor recurso para transmitir mensajes, sentimientos, argumentos, etc.

Es así como hoy más que nunca, profesionistas de diversos campos necesitan poner atención al desarrollo de sus habilidades comunicativas. En el caso del derecho se ha llevado a cabo una transición radical de un sistema eminentemente escrito a uno sustentado en la expresión oral. Es así que, desde la perspectiva de la comunicación, este cambio en los juicios orales representa un área de análisis novedosa, digna de valorar y documentar.

Anteriormente, el sistema inquisitivo mediado por averiguaciones previas (en su mayoría escrito), estaba sustentado en la premisa de que “Nadie era culpable hasta que se demuestre lo contrario”; ahora, con la implantación del sistema acusatorio, se dejan de lado prácticas del sistema anterior, por audiencias de juicios orales, las cuales parten del principio de la “Acusación y presunción de inocencia”. De esta manera, las carpetas de investigación requieren presentar evidencia, mismas que serán juzgadas con el ánimo de convencer al juez en una vista oral.

Fomentar las competencias comunicativas a través del aprendizaje de la oratoria y argumentación, facilita que el abogado, en su faceta de mediador (entre el acusado y el juez) por medio de su discurso, evidencie el conocimiento que tiene del caso para apoyar de mejor forma a su cliente, obteniendo mejores resultados.

Esta tesis se centra en explicar: ¿qué son las competencias comunicativas?, ¿cómo se vinculan con el quehacer de los abogados frente a una vista oral?, y ¿cuáles competencias comunicativas son claves para el ejercicio de su profesión?

La mayoría de los estudios que se han realizado para analizar los juicios orales y el nuevo sistema acusatorio han sido desde la óptica del Derecho, enfocando su atención en cuestiones legislativas en el marco de la legalidad. Si bien estos aspectos son de gran utilidad para el desempeño de la práctica judicial, no podemos dejar de lado, que lo que se está haciendo dentro de las salas, es dialogar para llegar a un mejor resultado, a través de un proceso de mediación. En esencia es un proceso íntimamente relacionado con la comunicación.

Es precisamente desde esta óptica que surgió el interés por el quehacer práctico del abogado en materia de comunicación, en específico su comunicación verbal y no verbal. Por tal motivo, se buscó crear una base teórica que vinculara a la comunicación con el derecho y con ello, fortalecer el ejercicio de cada una de ellas. Para ello, se recurrió al enfoque por competencias, pues, su abordaje temático constituye uno de los ejes rectores de las políticas calificadoras de la Unión Europea. Dicho modelo no tiene una interpretación unívoca, pero sí podemos decir que uno de sus centros temáticos de investigación es su vínculo: Escuela y Aprendizaje, así como la forma en que algunas estrategias comunicativas se relacionan con el ámbito jurídico laboral.

En este sentido, se retomaron algunos autores que hablan sobre las competencias:

...la competencia como conducta adaptativa y positiva se adapta a un contexto y posee unas metas o finalidades. Supone un moldeamiento y una elección de ambientes del mundo real relevantes para la vida de un sujeto. Por ello, es

diferencial (al variar de un sujeto al otro) y aprendida (se aprende en un contexto social), (Stenberg, 2005).

Las competencias pueden ser consideradas como resultados de tres factores. El saber proceder que supone saber combinar y movilizar los recursos pertinentes (conocimiento, saber, y conocer) el querer proceder que se refiere a la motivación y la implicación personal del individuo; el poder proceder que remite a la existencia de un contexto, de una organización de trabajo, de condiciones sociales que otorgan legitimidad en la toma de responsabilidad y riesgo del individuo, (LeBoterf, 1988).

La competencia es la capacidad de enfrentarse con éxito a una tarea en un contexto determinado y una capacidad de movilizar recursos cognitivos para hacer frente a un tipo de situaciones, (Perrenoud, 2004).

La competencia indica no sólo el conocimiento de las cosas sino saber cómo utilizarlas, (Bruner, 2013).

La competencia es hacer sabiendo, atendiendo a determinadas acciones contextuales, (Torrado, 2002).

La competencia es una capacidad (potencial) general basada en conocimientos, experiencias, valores, disposiciones, que una persona ha desarrollado mediante la implicación de prácticas educativas: las competencias no pueden reducirse a conocimientos de hechos o rutinas, (Hutchmacher, 1997).

En esta tesis se realizó un estudio desde el punto de vista fenomenológico donde se interpretaron los significados que tiene la comunicación en los abogados participantes en el estudio ubicados en la comunidad de Tenerife, España. Se determinó qué tan necesario ha sido para ellos el desarrollo de estas herramientas comunicacionales y qué ventajas o desventajas podría tener la poca formación profesional en esta área. Esta tesis inicia con algunas definiciones y

aproximaciones teóricas de las competencias comunicativas. Estos elementos junto con la revisión histórica de la misma y de su injerencia en los procesos de comunicación de los abogados en las salas de juicios orales conforman el primer capítulo.

El segundo capítulo proporciona una visión generalizada de la situación histórica, social y legislativa de los sujetos de estudio, creando un contexto de la situación jurídica en España y más específicamente de la comunidad donde habitan nuestros participantes.

El tercer capítulo está dedicado al apartado metodológico donde se presentan las estrategias que describen detalladamente la forma en que se analizaron los datos del estudio, el procedimiento de análisis propuesto para interpretar el Focus Group, así como el método utilizado en la ejecución del grupo de discusión.

El cuarto y último capítulo hace referencia al análisis de las respuestas obtenidas, durante la investigación. Se desglosaron segmentos que sirvieron como evidencia para responder a las preguntas de investigación. Por último, en las conclusiones se hace una reflexión final de los contenidos y los datos obtenidos durante el estudio.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTOS TEÓRICOS QUE SUSTENTAN LA INVESTIGACIÓN

1.1 IMPORTANCIA DE LAS COMPETENCIAS Y SABERES EN EL NUEVO PARADIGMA DEL DERECHO

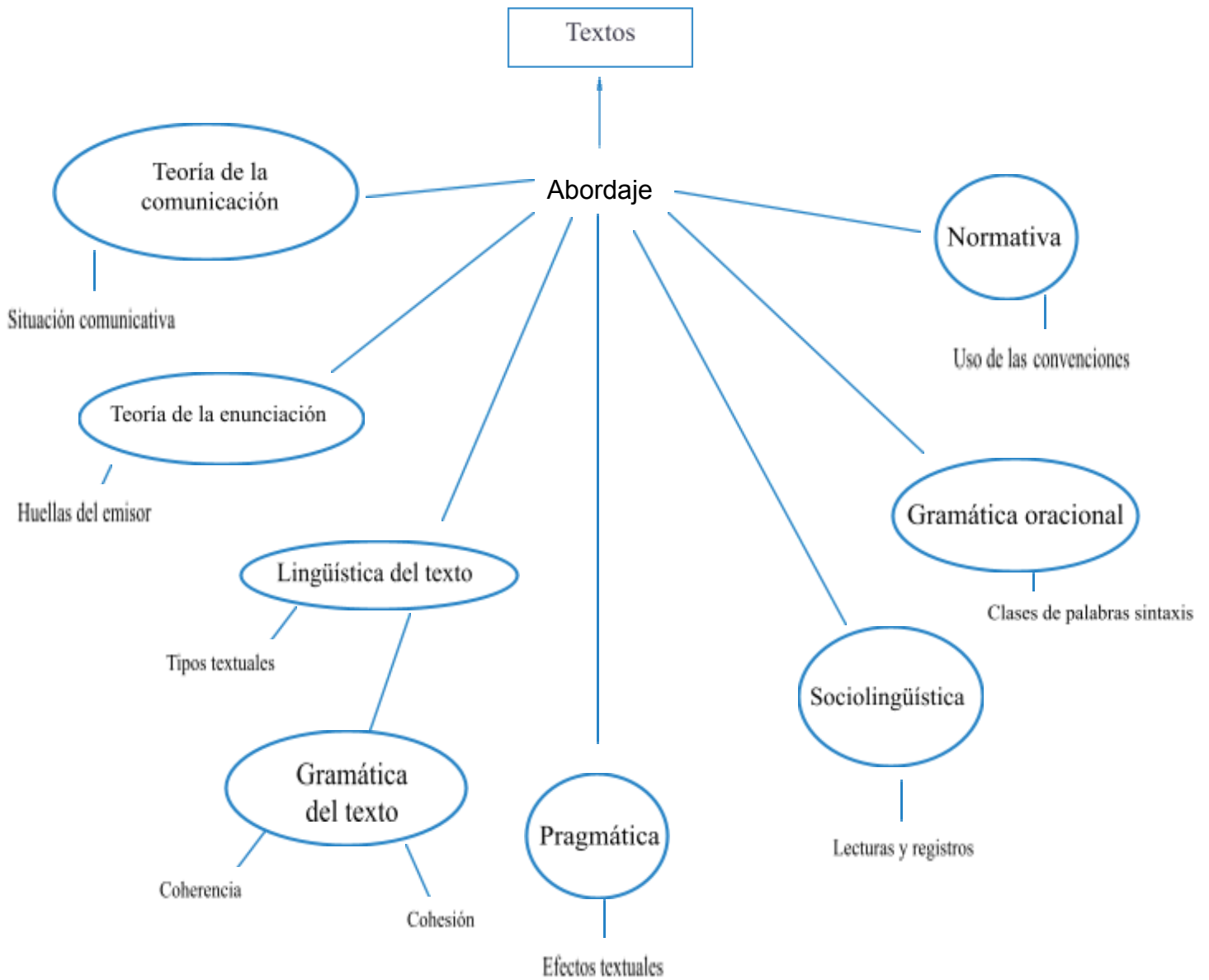
La presente tesis muestra un análisis de las competencias comunicativas que presentan los abogados durante los juicios orales en Tenerife, San Cristóbal, España. El propósito de este capítulo es explicar conceptos como: competencias y lenguaje, así como su aplicación en el campo del derecho, especialmente en los juicios orales. El modelo de competencias está aportando sustanciales avances en el campo de las ciencias del derecho, dado que sus contribuciones están trascendiendo a los ámbitos de la epistemología, psicología del derecho y sociología de las audiencias, entre otras ramas de la ciencia. Por lo tanto, uno de los elementos centrales de la investigación es su vínculo entre sujeto y audiencia y la manera en que éstos se relacionan con el campo de trabajo y las tendencias del ejercicio de la profesión.

1.2 APORTES DE LA CIENCIA DEL LENGUAJE AL ENFOQUE COMUNICATIVO

Para desarrollar las actividades propias del enfoque estructural- conductista de la enseñanza de la lengua, los expertos emplearon algunos aspectos del saber lingüístico: análisis sintáctico, taxonomía gramatical, normativa. Actualmente, el enfoque comunicacional de la lengua se nutre, además, con otras disciplinas de las ciencias del lenguaje, tal como se muestra en la figura 1.

FIGURA 1

LAS CIENCIAS DEL LENGUAJE EN EL ENFOQUE COMUNICACIONAL



Nota. Modelos comunicacionales de Roman Jakobson y Kerbrat-Orecchioni, C (2019), Retomado de Sánchez Olguín.

A continuación, se describen los aspectos esenciales de aquellas disciplinas que han sido utilizadas en el enfoque comunicacional:

Teorías de la comunicación y de la enunciación: conocimiento de los componentes del acto comunicativo, con la siguiente conciencia que el emisor tiene de su receptor, y de cómo emisor y receptor están inscritos o representados de alguna manera en el texto. Conciencia de la situación comunicativa en la que se produce un hecho lingüístico.

Lingüística del texto: conocimiento de los tipos de texto o discurso y sus variedades con descripción de sus superestructuras. La lingüística del texto abarca también la gramática del texto.

Gramática del texto: conocimiento de las estructuras textuales y de los mecanismos de cohesión textual y, dentro de ellos, el de progresión temática (distribución y alternancia de información vieja y nueva). Este conocimiento favorece la comprensión y la producción de un discurso propio con alta eficacia comunicativa.

Pragmática: estudio de las intenciones del emisor, a las que responde un discurso y de los efectos que se pueden o quieren lograr a través de él.

Sociolingüística: conocimiento de las variaciones del código más adecuadas para diversas situaciones comunicativas. Esto implica el conocimiento de los lectos (dialecto, cronolecto, sociolecto) y la elección del más apropiado; también implica conocimiento y elección de los registros (formal, informal, oral, escrito y técnico).

Normativa: conocimiento y uso de las convenciones de la lengua, tales como: ortografía, puntuación, grafías, uso de los tiempos verbales, etcétera.

Gramática oracional: en este caso no se trata de introducir un conocimiento nuevo sino de cambiar sustancialmente el enfoque y la finalidad del estudio de la sintaxis. De modo que lo que se enseñe en la escuela sea usar y combinar los recursos sintácticos que ofrece la lengua para construir enunciados propios con la mayor eficacia comunicativa posible. Y este logro no se adquiere a través de la práctica del análisis sintáctico sino de una tarea individual de “montaje” por parte de cada usuario de la lengua, tarea donde se combina lo sintáctico, lo morfológico y lo semántico en un empeño comunicativo.

1.3 LA COMPETENCIA COMUNICATIVA Y SUS COMPONENTES

Uno de los principales aportes al estudio de las competencias, lo presenta el modelo de las competencias comunicativas, el cual surge desde la concepción del lenguaje en el ambiente de la comunicación desde el momento en que el hombre nace, inicia una serie de procesos cognitivos que le permiten vincularse con el mundo a través del lenguaje en sus diferentes facetas, es decir, el individuo siempre tiene una intención comunicativa con un doble componente: el contenido y la función pragmática. Por lo tanto, se puede decir que el proceso cultural es comunicación y todo el comportamiento social es comunicativo.

Si particularizamos el concepto de competencia comunicativa, este proviene de la expresión “communicative competence” que fue introducida por primera vez en la literatura por Dell Hymes (1972), refiriéndose a la habilidad de los hablantes nativos para usar los recursos de su lengua de forma que no fueran sólo lingüísticamente correctos, sino también socialmente apropiados, (Oliva, 1998). La competencia comunicativa se define como “...el conocimiento que nos permite utilizar el lenguaje como instrumento de comunicación en un contexto social determinado”, (Pérez, 1996). Éste es un proceso dinámico basado en la negociación de significados entre los interlocutores, aplicable a la comunicación oral y escrita, que se actualiza en un contexto o una situación particular.

El punto nodal de la teoría de la competencia comunicativa es sin duda la importancia del significado, así como la acción de hablar y formular un mensaje, donde el sentido e intencionalidad ostentan un lugar destacado.

Por lo tanto, para los fines de este estudio, es sustancial el intercambio de significados que son guía y fuente de los aprendizajes, progresivamente más estructurados y cercanos a las fórmulas convencionales del mundo adulto. Es así que la competencia comunicativa, aprovechando el concepto de competencia lingüística, está ligada a la capacidad de generar discursos gramaticales aceptables mediante frases correctamente construidas y con un propósito perfectamente definido. Bajo esta óptica, una discapacidad manifiesta en los procesos de la generación de la competencia comunicativa dará como resultado problemas de comprensión e interpretación en los mensajes, lo cual, supone una estrategia de capacitación esencial en los procesos cognitivos que estén vinculados con la competencia comunicativa.

La teoría de la competencia comunicativa ha centralizado su campo de conocimiento en tres componentes:

Sociolingüístico: Aspectos socioculturales o convencionales sociales del uso del lenguaje.

Lingüístico: Abarca los sistemas Léxico, fonológico, sintáctico, y las destrezas y otras dimensiones del lenguaje como sistema.

Pragmático: la interacción por medio del lenguaje, así como todos los aspectos extra y paralingüísticos que apoyan la comunicación; cada uno de los cuales consta de tres elementos: unos conocimientos declarativos (conceptos: Un saber), unas habilidades y destrezas (procedimientos: un saber hacer) y una competencia existencial (actitudes: un saber ser).

Una contribución en este campo la proporciona la semiótica, la cual concibe a la comunicación como un efecto de la convergencia óptima de la significación generada por el enunciador y de la significación interpretada por el enunciatario.

Es así como la sociolingüística, la teoría y el análisis del discurso, la psicolingüística, la pragmática, la teoría de la enunciación y las teorías de la comunicación, proponen una concepción de la lengua distinta de la del estructuralismo.

Esta concepción de la lengua como actividad textual, y no meramente oracional, postula que la comunicación verbal de los seres humanos no se realiza por medio de oraciones, sino a través de textos o discursos como unidades de significación. Los textos o discursos, por otra parte, se producen dentro de situaciones que son cambiantes y que condicionan a los interlocutores para que elijan qué decir, cómo decirlo y organizar lo que dicen. Esto supone que una comunicación eficaz y adecuada pone en juego ciertas competencias o habilidades que conforman la competencia comunicativa. Cuando el sistema de signos que se usa para comunicarse es la lengua, la competencia comunicativa incluye otras competencias, como lo muestra el siguiente esquema:

Tabla 1

COMPONENTES DE LA COMPETENCIA COMUNICATIVA

Competencias comunicativas	Competencia lingüística: Consiste en la capacidad de formular enunciados sintáctica y léxicamente adecuados, de modo que puedan ser comprendidos.
	Competencia discursiva: Consiste en la capacidad de elegir el tipo de texto adecuado a la situación o circunstancia en que está el que se comunica.
	Competencia textual: Consiste en la capacidad de construir un texto bien organizado dentro del tipo elegido.
	Competencia pragmática: Consiste en la capacidad de lograr un determinado efecto intencional mediante el texto que se está construyendo.
	Competencia enciclopédica: Consiste en el conocimiento del mundo y en el conjunto de saberes más particularizados que permiten un intercambio comunicativo eficaz, por parte de los interlocutores.
	Competencia paralingüística: Consiste en un conjunto infinito de elementos adicionales que acompañan al lenguaje (bien sea escrito u oral), y que ayudan a complementarlo.
	Competencia quinésica: Consiste en el estudio del movimiento siendo la encargada de aconsejarnos cómo debemos manejar nuestro cuerpo según el contexto en el cual nos encontremos.
	Competencia Proxémica: Consiste en la producción de significados a partir del manejo de las distancias.
Competencia Cronética: Consiste en la producción de significados con y desde la coordenada del tiempo.	

Nota. Adaptado de Rincón 2009, García 2010 incluyendo competencias con mayor peso en la oralidad.

De esta forma, es lógico que, si la educación tradicional se ocupó principalmente de la competencia lingüística, el abogado termine con una formación relativamente aceptable en cuanto al análisis sintáctico, pero poco desarrollada en las otras habilidades.

En el caso particular de los abogados el desempeño de las otras competencias que constituyen la competencia comunicativa se desarrolla durante toda la vida y no sólo en la instrucción básica. De esta forma, al estar en presencia de una audiencia el abogado se enfrenta a cuestiones como:

- | | |
|---|--------------------------------------|
| ¿Con qué empiezo? | (Competencia textual) |
| ¿La audiencia conocerá del tema? | (Competencia enciclopédica) |
| ¿Cómo logro convencer a mi audiencia? | (Competencia pragmática) |
| ¿Utilizó solo la voz o algún otro recurso? | (Competencia discursiva) |
| ¿Qué movimientos son adecuados en sala? | (Competencia quinésica) |
| ¿Qué tono de voz utilizó? | (Competencia paralingüística) |
| ¿Estoy en el lugar y a la distancia adecuada? | (Competencia proxémica) |
| ¿Me expreso y participo en el momento idóneo? | (Competencia cronética) |

1.4 HACIA UN NUEVO ESQUEMA DE LA COMUNICACIÓN

Hasta el momento se le ha dado un peso importante tanto a las competencias como el enfoque comunicativo como ejes rectores de este estudio; sin embargo, es necesario contextualizar de la misma forma a la comunicación como la antropología se ocupa de los comportamientos humanos, la comunicación es un tema de estudio crucial para esa disciplina, porque el concepto de comunicación excede los aspectos puramente lingüísticos o verbales. Tampoco se la concibe sólo como transmisión de informaciones, sino que la antropología y la comunicología sostienen que los seres humanos comunican, primordialmente, modos de conducta. Por otra parte, además, hay una gran cantidad de comportamientos sociales ligados al acto de comunicarse que son motivo de

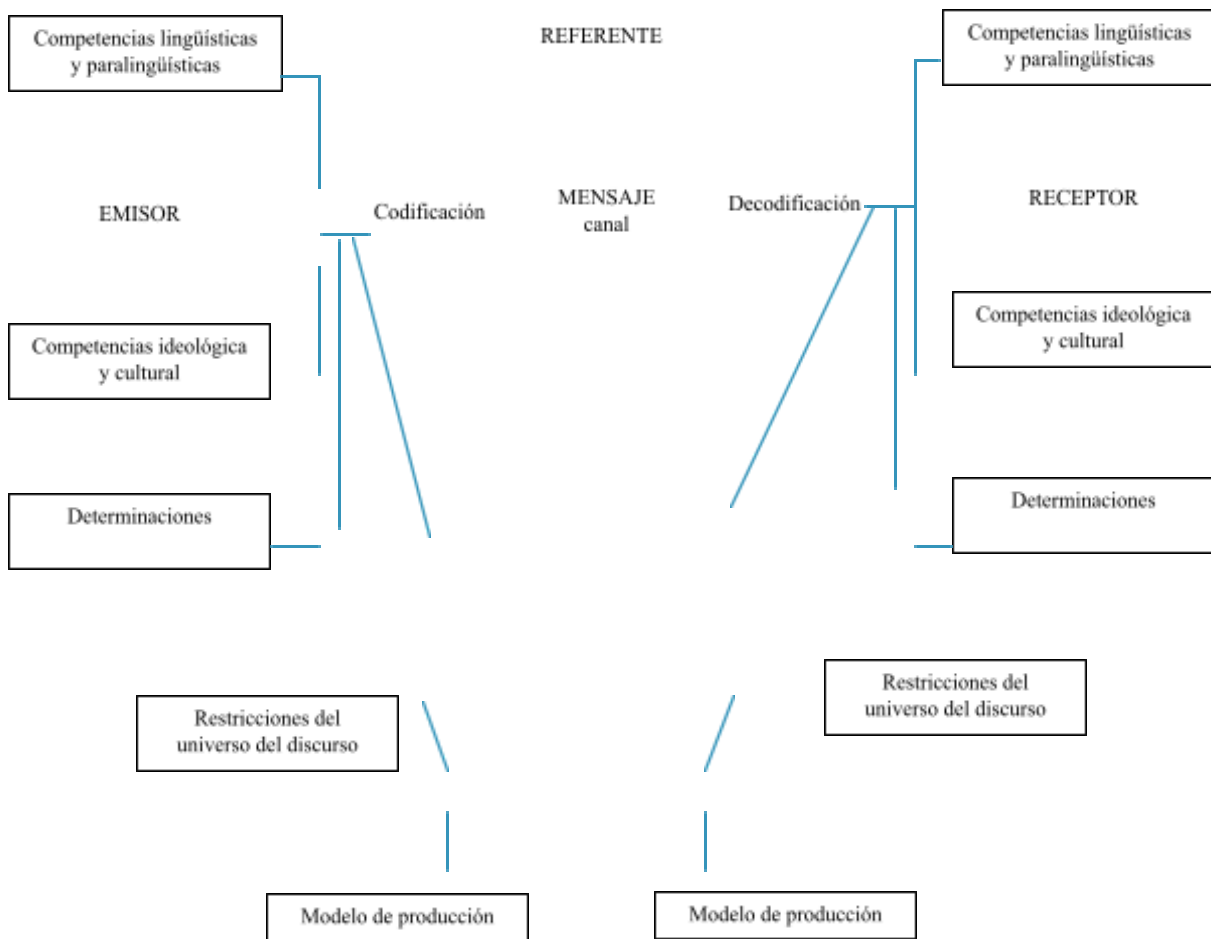
interés, más allá de lo que corresponde estrictamente a la lingüística. Por estas razones ya se consideran inaceptables los modelos esquemáticos mecanicistas de la comunicación, como el de Jakobson que se remonta a los modelos teóricos de matemáticos e ingenieros.

... Los comunicólogos sostienen que la comunicación humana no es un hecho mecánico en el que el emisor (persona o máquina) transmite información a un receptor (persona o máquina) sino un proceso dinámico en el que las personas se encuentran inmersas en situaciones sociales que condicionan su comunicación. Es más: corrientes actuales de la lingüística (Ducrot, 1994) sostiene que el lenguaje no es informativo, sino argumentativo y otros sostienen que la comunicación, especialmente la de los medios masivos, transmite patrones de conducta (publicidad, teleteatros, etc.) o de pensamientos (Noticieros, programas periodísticos), (Marín, 2004: 46).

Este nuevo paradigma en que se mueve la comunicación ha motivado a lingüistas como la francesa Kebrat-Orecchioni (2019) a formular un nuevo esquema de la comunicación:

Figura 2

MODELO DE COMUNICACIÓN KERBRAT-ORECCHIONI



Nota. Los modelos comunicacionales de Roman Jakobson y Kerbrat-Orecchioni, C (2019). Retomado de Sánchez Olguín.

Los componentes de este modelo propuestos por Kerbrat (2019) son: Competencia lingüística y paralingüística: incluye la capacidad para “armar” enunciados según las reglas gramaticales (emisor) y para interpretarlos (receptores), así como la capacidad de usar y de interpretar la entonación (que es el elemento más cercano a lo lingüístico), y algunos elementos no verbales como

gestos, distancia, mirada y silencios, según la cultura en que la comunicación se produzca.

Competencias ideológicas y culturales: abarca al “conocimiento del mundo” o “competencia enciclopédica”. Téngase en cuenta que la palabra “ideológica” no alude a ideología política, sino al conjunto de creencias y representaciones del mundo. En general suele comprobarse que la comunicación es más fluida cuando las instancias emisora y receptora comparten un mismo universo ideológico y cultural.

Determinaciones psicológicas: se refiere a las imágenes de sí mismo y del otro que tienen los que se comunican, así como de su vínculo.

Restricciones del universo del discurso: El emisor (o instancia emisora) no elige libremente “lo que debe o quiere decir”, sino que está restringido por la situación comunicativa y por las características del tipo de discurso que esa situación le impone. Los distintos elementos que componen la situación comunicativa o contexto, por un lado, y el tipo de discurso por el otro, determina, conjuntamente, “lo que puede y debe decirse”. Entonces las características de los tipos de discurso o texto son conocimientos que la instancia emisora necesita para hacer eficaz y adecuada su comunicación.

Modelo de producción/interpretación: se trata de un conjunto de reglas (aún no explicitadas por los lingüistas) que rigen los procesos de codificación y decodificación y que son comunes a todos los usuarios de una lengua. Parecería ser que incluyen tanto la competencia lingüística como la ideológica y cultural y datos acerca del contexto comunicativo.

1.5 CONCEPTO DE COMPETENCIAS COMUNICATIVAS EN DERECHO

En un mundo globalizado que demanda la participación oral del abogado, éste se encuentra expuesto al juicio de la opinión pública, por lo que surge la necesidad de que asuman un rol diferente. El reto de los abogados consiste en tratar de comprender esta situación para deducir aquellas competencias esenciales que el nuevo sistema y sus incorporaciones a lo digital le están solicitando. Enseñar a visualizar los objetivos y lineamientos de este nuevo paradigma, así como cambiar la manera de percibir a la comunicación y sus funciones, es primordial para responder a los retos de la complejidad de la vida cotidiana, social, política, nacional y mundial.

Por lo tanto, es necesario para abogados litigantes y defensores gestionar sus propios aprendizajes; entendiendo por “aprender a aprender” como un proceso personal para adquirir conocimiento. Esto implica dotar a las personas de estrategias para que logren desarrollar, en forma autónoma, sus potencialidades y construir los aprendizajes necesarios para su formación personal y sociocultural. Por lo tanto, en consecuencia, Perrenoud alude a que es importante analizar con más detalle el funcionamiento de las competencias definidas, sobre todo para hacer el inventario de los conocimientos teóricos y metodológicos que movilizan.

Por consiguiente, un trabajo profundo de las competencias consiste en: relacionar cada una con un grupo delimitado de problemas y tareas; y clasificar los recursos cognitivos (conocimientos, técnicas, habilidades, aptitudes, competencias, más específicas) movilizados por la competencia considerada (Perrenoud, 2004:9).

Las actuales exigencias del nuevo sistema judicial acusatorio, requieren proponer y diseñar un nuevo perfil de egresado dentro de las instituciones. De esta manera, los abogados ponen mayor énfasis en el desarrollo y conocimiento de las nuevas competencias y necesidades que requiere su profesión, dentro de ellas la comunicación en sus diferentes modalidades. En este sentido, para Perrenoud

(2004), las competencias permiten afrontar situaciones complejas y construir una respuesta adaptada a cada situación; o sea, se trata de producir una respuesta no memorizada o no automatizada previamente”, (Tello, 2014: 83), y “La Comisión Europea (2005) establece como definición de competencia la capacidad demostrada de utilizar conocimientos y destrezas” (Tello, 2014: 83), mientras que otros autores como Bolívar, Moya y Tiana (2013), definen las competencias como “Un tipo de aprendizaje caracterizado por la forma en que cualquier persona logra combinar sus múltiples recursos personales (saberes, actitudes, valores, emociones, etc.) para lograr una respuesta satisfactoria a una tarea planteada en un contexto definido”. Por lo tanto, para los fines de esta investigación se entenderá a la competencia como: un conjunto de conocimientos (saber), habilidades (saber hacer), actitudes (querer hacer) y valores, contenidos y métodos (contenidos aplicados).

Todas estas capacidades ayudan al abogado a desarrollarse en el ámbito profesional de forma efectiva. Dicho conjunto de herramientas le permiten construir un conocimiento significativo y sólido a partir de sus experiencias. Para ello requiere de:

- Un conjunto de experiencias: escolares, laborales extra laborales y de diversos contextos.
- La acomodación de estructuras mentales: cognitivas, procedimentales y teórico-prácticas.
- El reconocimiento de la individualidad y la personalidad.
- Metacognición y proyección de valores y actitudes.
- De una retroalimentación continua.

Como se ha visto la competencia implica la adquisición de un conjunto de conocimientos teóricos y de habilidades adquiridas para realizar algo, en el que siempre están expresados los propios valores y actitudes; así como un aprendizaje integral de situaciones útiles para realizar una planeación adecuada

de actividades de control donde los abogados puedan recuperar datos de sus antiguos trabajos para ver una mejora diaria y constante en sus nuevos casos teniendo como resultado la aplicación transversal de los conocimientos, asegurando una inserción transformadora y no adaptativa en la sociedad.

Se sabe también que en la vida diaria se integra una amplia gama de experiencias como resultado del conocimiento que ha adquirido del mundo una persona, en este caso los abogados. Por lo tanto, lo que se pretende en este estudio es que dentro de los sistemas legales se promueva el desarrollo de capacidades para el razonamiento y la resolución de problemas comunicativos.

1.6 CLASIFICACIÓN DE LAS COMPETENCIAS COMUNICATIVAS EN DERECHO

Para mejorar su propia vida el abogado necesita hacer uso de forma conjunta de los conocimientos, conceptos, intuiciones, percepciones, saberes, creencias, habilidades, destrezas, estrategias, procedimientos, valores y actitudes. Dicho en forma analítica resulta complejo entender que una persona integre todos esos aspectos a su hacer diario; sin embargo, todos ellos integran competencias que, reiterando lo anterior, le ayuden a resolver problemas con éxito. A continuación, se presenta una definición más concreta como conjunto de cualidades que posee una persona. Las competencias están formadas por la unión de *conocimientos* y *conceptos*, ya que implican una representación de la realidad. *Intuiciones* y *percepciones*, que son las formas empíricas de explicarse el mundo. *Saberes* y *creencias* que simbolizan las construcciones sociales que se relacionan con la cultura. *Habilidades* y *destrezas*, se refieren a saber hacer, a la ejecución práctica y al perfeccionamiento de dicha ejecución. *Estrategias* y *procedimientos*, que integran los pasos y secuencias en que resolvemos los problemas para adaptarlos y utilizarlos en diversas circunstancias consideradas como importantes.

Se puede distinguir entre aquellas competencias que permiten un desarrollo profesional-laboral y aquellas que son claves para la vida. Las primeras refieren a una serie de conocimientos, capacidades, habilidades, destrezas, actitudes y valores que nos llevan a responder ante situaciones propias de una profesión y oficio y se pueden distinguir en ellas tres niveles principales.

1. La competencia técnica (hacer)
2. Capacidad de fundamentar la manera en que se aborda una práctica (escala de valores y ética)
3. Capacidad de demostrar su competencia (hacer lo correcto con buenos resultados)

Por otro lado, las competencias claves para la vida son las que permitirán de forma específica la relación con un entorno complejo y variable, tales como la comunicación inter e intrapersonal. La resolución de problemas básicos y domésticos. El razonamiento y capacidad de reacción lógica. El trabajo en equipo. La capacidad de aprender.

En este marco es necesario revisar los fundamentos del concepto de competencia y reconocer sus bondades y limitaciones. De acuerdo con el lenguaje y habla contemporáneos se identifican cinco grandes acepciones para el término de competencia (Levy- Levoyer 1996):

1. Autoridad: cuando se decide qué asuntos y atribuciones quedan bajo la potestad de un profesional.

2. Competencia como competición: relativo a las estrategias para el desarrollo de una lucha que puede estar en el campo deportivo, de producción y venta de productos y servicios, todos ellos generados para rivalizar.
3. Competencia como cualificación: cuando se está aquilatando si un candidato muestra las cualidades que se exigen como pertinentes para un puesto.
4. Competencia como incumbencia: se utiliza para acotar las tareas y funciones de las cuales son responsables unos empleados en un dominio profesional dado.
5. Competencia como suficiencia: cuando se fijan las especificaciones que se consideran mínimas o claves para el buen hacer competente y competitivo.

De acuerdo con la teoría de la competencia, Claude Levy definió las competencias como repertorios de comportamientos que algunas personas dominan mejor que otras, lo que hace eficaces en una situación determinada. "...la expresión concreta de los recursos que pone en juego el individuo cuando lleva a cabo una actividad, y que pone el énfasis en el uso manejo que el sujeto debe hacer de lo que sabe, no del conocimiento aislado, en condiciones en las que el desempeño sea relevante", (Malpica, 1996:40).

Al respecto, el Dr. Lloyd McCleary (2004) presenta su propia definición de competencia y dice: "La competencia es precisada como la presencia de características o la ausencia de incapacidades que hace a una persona adecuada o calificada para realizar una tarea específica o para asumir un rol definido".

Por consiguiente, se deduce que una persona es competente cuando:

- Conoce cuáles son sus capacidades.
- Puede demostrar su conocimiento.
- Sobresale del resto por sus habilidades para desarrollar procesos terminales.

Por lo tanto, podemos decir que una persona competente tiene características que lo conducen al autoanálisis de sus posibilidades de desarrollo, así como sus carencias, pero para llegar a este punto de formación, el abogado debe ser crítico en su labor entendiéndose a sí mismo como un elemento facilitador que busca ayudar a su cliente para llevar así un debido proceso.

En términos de la relación entre competencias y campo profesional existen tres tipos de competencias:

1. La competencia académica
2. La competencia profesional
3. La competencia laboral.

Las competencias académicas son responsabilidad de las instituciones educativas; las competencias laborales son los aprendizajes que asimilará a nivel del lugar en donde se está laborando. Las competencias profesionales, como su nombre lo indica, son responsabilidad de las instituciones de formación profesional. Las competencias profesionales, académicas, se agrupan en competencias esenciales y deben ser desarrolladas por todo ser humano. Se dividen en competencias genéricas y corresponden a todos los campos del conocimiento; por ejemplo, la capacidad para el manejo de la comunicación oral, el liderazgo, el trabajo colaborativo.

Por lo tanto, algunas definiciones sobre competencias profesionales retomadas por el Instituto Internacional de Planeamiento de Educación (IIPE, 2010), contempla:

Las competencias profesionales son un conjunto integrado de conocimientos, capacidades, representaciones y comportamientos movilizados para resolver problemas profesionales. Ser competente implica poder realizar una actividad profesional, resolver problemas o desarrollar proyectos en tiempo oportuno movilizando integralmente un saber realizar, conjuntamente con los saberes conceptuales pertinentes y con capacidades diversas de acción y de realización, con el fin de obtener resultados de calidad. Implica conocer lo que se realiza, tener conciencia de sus consecuencias y capacidad de evaluar la acción supone capacidad para aprender, innovar y generar nuevos conocimientos.

Otra característica de las competencias es su capacidad de transferibilidad hacia otras situaciones o procesos de acción no es un saber válido exclusivamente en tareas específicas o rutinarias. La fortaleza de la formación basada en competencias reside en la posibilidad de ampliación de los saberes más allá de la simple ejecución de tareas delimitadas.

En este sentido, ser competente supone la capacidad de ver, analizar e invertir en un mundo complejo en el que se interrelacionan aspectos estrictamente técnicos con aspectos culturales, sociales, éticos, políticos y tecnológicos (Bañuelos, 2007:108).

Jaramillo presenta un cuadro donde se resumen algunas competencias que deberán ser desarrolladas por todo profesional, así también, se establecen en la segunda columna posibles indicadores de las mismas.

TABLA 2**COMPETENCIAS PROFESIONALES**

Competencias	Indicadores
Pensamiento crítico	·Capacidad para resumir aplicar información encontrada a su trabajo
Capacidad para presentar y defender sus ideas	·Capacidad para la comunicación oral
Capacidad para aprender continuamente	·Capacidad para la comunicación escrita
Entusiasmo por la formación continua	·Manejo del idioma
Entusiasmo con el manejo de la tecnología	·Capacidad para la búsqueda de información ·Capacidad para la selección de información pertinente
Habilidades para el manejo de software	Capacidad para resumir y aplicar información encontrada a su trabajo.

Nota. Retomado de Jaramillo, en su obra *Competencias educativas profesionales y laborales: un enfoque para el seguimiento de egresados en instituciones de nivel superior FIMPES (compilación) 2007: 29.*

En el caso específico de las competencias y saberes que deben generar los abogados, es conveniente reconocer que en el ámbito internacional hay nuevos enfoques en el contexto jurídico, siendo el sistema acusatorio de las audiencias de juicio oral el que está ganando terreno. Por lo que el abogado cada día se

encuentra más expuesto al enjuiciamiento de su trabajo, siendo un punto clave para el desarrollo de trabajos en este nuevo sistema. Por lo tanto, las instituciones deben hacer lo posible por propiciar el desarrollo de estas habilidades en sus trabajadores los cuales deben de manera autónoma y metódica reflejar estas habilidades en su trabajo. Desde un enfoque epistemológico que concibe el conocimiento y la producción del mismo como estructuras evolutivas de proposiciones, se reconoce como única a la estructura conceptual de cada individuo.

En la siguiente tabla, se retoman 35 competencias genéricas propuestas por Paredes, clasificadas en tres grupos.

Tabla 3

COMPETENCIAS GENÉRICAS PARA LA INVESTIGACIÓN

Competencias Instrumentales	Competencias Interpersonales	Competencias Sistémicas
<p>Conocimientos generales básicos</p> <p>Conocimientos básicos de la profesión y específicos de la especialidad</p> <p>Habilidades para aplicar criterios científicos y tecnológicos.</p> <p>Capacidades de análisis y síntesis</p> <p>Habilidades para organizar y estructurar informes técnicos y presentaciones orales</p> <p>Habilidades básicas de cómputo</p> <p>Habilidades de gestión de información</p> <p>Capacidad de organizar y planificar</p> <p>Comunicación oral y escrita en la propia lengua.</p> <p>Resolución de problemas</p> <p>Toma de decisiones</p>	<p>Habilidades para exponer y comunicar</p> <p>Capacidad para escuchar y respetar otros puntos de vista acerca del tema y de la forma que adopta en su trabajo</p> <p>Capacidad de crítica y autocrítica</p> <p>Habilidad para incorporar reflexiones, sugerencias y recomendaciones de otras personas acerca de su trabajo</p> <p>Capacidad de trabajar en un equipo interdisciplinario</p> <p>Habilidad para ser disciplinado en la organización y desarrollo del trabajo</p> <p>Capacidad para comunicarse con expertos de otras áreas</p> <p>Apreciación de la diversidad de criterios y culturas</p> <p>Habilidad de trabajar en un contexto internacional</p> <p>Compromiso ético</p> <p>Capacidad para superar resistencia</p>	<p>Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</p> <p>Habilidades de investigación</p> <p>Capacidad para generar nuevas ideas</p> <p>Diseño y gestión de proyectos</p> <p>Liderazgo</p> <p>Habilidad para trabajar de forma autónoma</p> <p>Capacidad para aprender</p> <p>Capacidad para adaptarse a nuevas situaciones</p> <p>Conocimiento de culturas y costumbres de otros países</p> <p>Iniciativa y espíritu emprendedor</p> <p>Preocupación por la calidad</p> <p>Motivación de logro</p>

Nota. Retomado de Paredes en su obra Las competencias emocionales, 2007:200.

Por lo tanto, retomando a Perrenoud, el concepto de competencia dentro de las salas de juicios orales debe representar una capacidad de movilizar varios recursos cognitivos para hacer frente a un tipo de situaciones.

Esta concepción contempla cuatro aspectos:

1. Las competencias no son en sí mismas conocimientos, habilidades o actitudes, aunque movilizan, integran, orquestan tales recursos.
2. Esta movilización sólo resulta pertinente para cada caso, y cada situación es única, aunque se la pueda tratar por analogía con otras, ya conocidas.
3. El ejercicio de la competencia pasa por operaciones mentales complejas, sostenidas por esquemas de pensamiento (Alteet, 1996; Perrenoud, 1996, 1998) los cuales permiten determinar (más o menos de un modo eficaz) una acción relativamente adaptada a la situación.
4. Las competencias profesionales se crean, en formación, pero también a merced de la navegación cotidiana del practicante, de situación de trabajo a otra (Le Boterf, 1997:9).

Por consiguiente, las competencias a desarrollar en los abogados deben atender a los tipos de situaciones en las que se tenga un cierto control; los recursos que moviliza, conocimientos teóricos y metodológicos, actitudes, habilidades y competencias más específicas, esquemas motores, esquemas de percepción, evaluación, anticipación y decisión. Pero, sobre todo, se requiere conceptualizar la naturaleza de los esquemas del pensamiento que permiten la sollicitación, la movilización y la orquestación de los recursos pertinentes, en situación compleja y en tiempo real.

1.7 ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

Para entender la visión del ámbito jurídico y del abogado en específico respecto a su concepción de la argumentación, es necesario salir del campo disciplinario de la comunicación y adentrarnos en el escenario de los estudiosos del derecho. Para ello, retomaremos a la profesora holandesa Eveline T. Feteris, quien en su obra fundamentos de la argumentación jurídica distingue 3 diferentes enfoques para la argumentación: el enfoque lógico, el dialógico y el retórico. El primero es la tradicional aplicación de la lógica, cuyo interés es que el paso de las premisas a la conclusión sea necesario, sin importar que las premisas sean verdaderas o falsas, es decir aquí solo se proporciona criterios de corrección formal de los argumentos. Dicho de otro modo, se parte de unas premisas, como la norma jurídica y los hechos, que se encaminan hacia la conclusión, que vienen siendo la decisión judicial.

En contraste el dialógico considera la aceptabilidad del argumento jurídico, por medio de procedimientos de discusión racional formales y materiales de aceptación. Finalmente, el enfoque retórico se enfatiza en el contenido de los argumentos y su aceptación y se puede traducir en la búsqueda de la adhesión a la audiencia a la cual se dirige.

Por otra parte, Toulmin comenta que los argumentos tienen dos sentidos, uno como tramo de razonamiento que viene asemejado a la forma de argumentos propio de la lógica deductiva (pretensiones y razones encadenadas) y un segundo sentido de mayor importancia, que presupone la existencia de sujetos interactuando entre sí, de tal forma que Toulmin define los argumentos en este segundo sentido de la siguiente manera “ los argumentos son algo en lo que la gente se ve envuelta, esto es, son interacciones a través de las cuales se formulan debates y/o se dan vueltas a tales tramos de razonamientos”.

En el siguiente apartado se desplegará la teoría de la argumentación de Chaïm Perelman, y en especial su aplicación en el campo del Derecho. Para ello, se procederá a la reconstrucción de su doctrina analizando las propuestas de argumentación, el concepto de orador y auditorio como componentes claves.

De esta forma definimos que el derecho es un ejercicio argumentativo dado que su construcción implica la elaboración de fundamentos, razones y criterios sólidos desde su creación hasta su aplicación e interpretación. De lo contrario hablaríamos de un Derecho simplista y banal; la idea del derecho como argumentación va de Aristóteles y Cicerón hasta Habermas y Perelman, (tomando a este último para la sustentación teórica de esta investigación).

En su obra del *Imperio retórico*, Perelman afirma que la retórica que se plantea como una “teoría general del discurso persuasivo”, busca la adhesión por parte de un auditorio, debido a que sobre la base de su naturaleza y extensión deberán adaptarse el orador y su discurso.

Es así que Perelman parte de la distinción básica de origen aristotélico entre razonamiento analítico o lógico- formales, por un lado y razonamientos dialécticos o retóricos, por el otro, y sitúa a su teoría de la argumentación en este segundo apartado. Su objetivo central es ampliar el campo de la razón más allá de las ciencias deductivas para poder dar cuenta a los razonamientos que se presentan en las ciencias humanas, en el derecho y la filosofía. Este autor propone que el análisis de los razonamientos que utilizan los políticos, jueces o abogados, debe ser el punto de partida para la construcción de una teoría de la argumentación jurídica.

La lógica formal se mueve en el terreno de la necesidad, un razonamiento lógico-deductivo o demostrativo, implica que el paso de las premisas a la conclusión es necesario y por consiguiente que si las premisas son ciertas entonces también lo será, necesariamente la conclusión.

La novedad de esta nueva retórica propuesta por Perelman reside en su visión central de la “aceptación” como eje central del discurso argumentativo. Ya no es necesario con el requisito de la “prueba” de la racionalidad de las proposiciones que se presentan, sino que dicho requisito se sustituye por la “aceptación”, es decir por la adherencia del auditorio a la tesis del orador.

Por el contrario, la argumentación en sentido estricto se mueve en el terreno de lo plausible. En los argumentos lógicos tradicionales se tiene como centro el postulado de que cuando las proposiciones son evidentes (es decir, cuando quedan probadas) se hace necesaria su aceptación por aquellos que la reciben. En el caso contrario cuando las premisas no cumplan este requisito de evidencia, quedaría abierta la posibilidad de que sean aceptadas o no. Es esta aceptación “no-necesaria” la que caracteriza, por naturaleza a las proposiciones valorativas, y por lo cual estas últimas siempre fueron excluidas, bajo el criterio de ser subjetivas de los razonamientos lógicos.

Sin embargo, para Perelman, dicha oposición entre aceptación necesaria y aceptación no-necesaria es salvable en la medida en que se centre la atención, más que en las diferencias, en el elemento común de ambas, es decir, la aceptación tanto las proposiciones evidentes como las no evidentes, se mantienen unidas por este eje central, por la búsqueda de adherencia.

De igual forma, aunque lo evidente sea considerado racional de forma inmediata, esto no significa que lo no evidente se encuentre, por simple razón de su no

evidencia, falta de racionalidad. De esta forma, las mencionadas proposiciones forman un espectro cuyos extremos estarían, por un lado, en la absoluta evidencia frente a la cual es inminente la aceptación y por el otro, en la aceptación de carácter puramente emocional, que por su misma naturaleza está desprovista de pretensiones de racionalidad. Visto así, al sustituir el requisito de la prueba por el de la aceptación, se elimina la brecha que se había creado entre la razón teórica y la razón práctica. Y las diferencias entre las proposiciones de uno u otro orden terminan limitándose simplemente a una cuestión de ubicación, de grado, entre la aceptación necesaria y la no necesaria. Y dicha diferencia puede expresarse no sólo en términos de racionalidad sino, además, de razonabilidad.

En síntesis, los argumentos retóricos no tratan de establecer verdades evidentes, sino demostrar el carácter razonable de una determinada acción u opinión. Por eso, en la argumentación es fundamental hacer referencia al auditorio que se trata de persuadir.

Por otro lado, Perelman entiende la argumentación como un proceso en el que todos los elementos interaccionan constantemente, es justo en este principio donde se diferencia de la concepción deductiva y unitaria del razonamiento de Descartes y de la tradición racionalista. Ya que Descartes percibía el razonamiento como un “encadenamiento” de ideas, de tal forma que la cadena de las proposiciones no puede ser más sólida que el más débil de los eslabones; pues basta con que uno se rompa para que la certeza de la conclusión se desvanezca.

La novedad de esta nueva retórica propuesta por Chaïm Perelman reside en su visión central de la “aceptación” como eje central del discurso argumentativo. Ya no es necesario con el requisito de la “prueba” de la racionalidad de las proposiciones que se presentan, sino que dicho requisito se sustituye por la “aceptación”, es decir por la adherencia del auditorio a la tesis del orador.

En los argumentos lógicos tradicionales se tiene como centro el postulado de que cuando las proposiciones son evidentes (es decir, cuando quedan probadas) se hace necesaria su aceptación por aquellos que la reciben. En el caso contrario cuando las premisas no cumplan este requisito de evidencia, quedaría abierta la posibilidad de que sean aceptadas o no. Es esta aceptación “no-necesaria” la que caracteriza, por naturaleza a las proposiciones valorativas, y por lo cual estas últimas siempre fueron excluidas, bajo el criterio de ser subjetivas de los razonamientos lógicos.

Un discurso razonable es, según Perelman, aquel que pretende obtener la aceptación de las personas razonables que forman un auditorio universal. Los miembros de dicho auditorio, se supone, aceptarán únicamente las proposiciones razonables; sobra decir que dicha forma de presentar las cosas se hace innegablemente clínica, por lo cual podría pensarse que es un criterio demasiado vago para ser realmente aplicado; sin embargo, esta concepción se deriva, de forma inevitable, de la ausencia de criterios a priori de razonabilidad dentro de la teoría de Perelman.

El proceso de argumentación se puede distinguir claramente en tres elementos: el discurso, el orador y el auditorio. Si bien los tres son importantes, este último juega un papel predominante, debido a que con base en su naturaleza y extensión deberán adaptarse a él los dos primeros. Perelman lo ubica como centro de su retórica, y lo define como “el conjunto de todos aquellos en quienes el orador desea influir con sus argumentos” es decir, el orador se dirige al auditorio con la clara intención de convencer o persuadir, todo esto con el fin único de obtener o incrementar la aceptación de dicho auditorio.

Además, considera que la estructura del discurso argumentativo es más parecida a la de un tejido: la solidez de éste es muy superior a la de cada hilo que constituye la trampa (Perelman, 1964). Una consecuencia de ello es la imposibilidad de separar tajantemente cada uno de los elementos que componen la argumentación.

No obstante, para efectos expositivos, Perelman y Olbercht-Tyteca, en el tratado dividen el estudio de la teoría de la argumentación en tres partes; los presupuestos o límites de la argumentación; los puntos o tesis de partida; y las técnicas argumentativas, es decir, los argumentos en sentido estricto.

Puesto que toda argumentación pretende alienar a individuos y auditorio al que se dirige, necesita ciertas condiciones previas, entre ellas la existencia de un lenguaje común o el conducto ideal del interlocutor, que tiene que mantenerse a lo largo de todo el proceso de la argumentación. En ella se pueden distinguir 3 elementos: el discurso, el orador, y el auditorio; pero este último –como se indica en el tratado de la argumentación- juega un papel predominante y se define como “el conjunto de todos aquellos en quienes el orador quiere influir” (Perelman y Olbercht-Tyteca, 1989:55). Perelman distingue 3 géneros oratorios: el deliberativo (ante la asamblea), el judicial (ante los jueces) y el epidíctico (ante espectadores que no tienen que pronunciarse), funcionando respectivamente desde la visión y el rol que juega el auditorio.

Perelman comenta que una argumentación persuasiva es aquella que sólo funciona para un auditorio en particular, mientras que una argumentación convincente es la que pretende ser válida para todo ser de razón.

La argumentación está estrictamente ligada con la acción con la que se pretende obtener un resultado: logrando la adhesión del auditorio.

Por otro lado, su proximidad con la práctica hace que en la argumentación no quepa hablar propiamente de objetividad, sino tan sólo de imparcialidad. La noción de imparcialidad, por otro lado, parece estar en estrecho contacto con la regla de justicia (ser imparcial implica que ante circunstancias análogas se reaccionaría igual) y con la de auditorio universal (los criterios seguidos tendrían que ser válidos para el mayor número posible y, en última instancia, para el auditorio universal). Al estudiar las premisas en una argumentación se pueden distinguir tres aspectos: el acuerdo, la elección y la presentación.

Para poder desarrollar una argumentación hay que partir, en efecto, de lo que se admite inicialmente, si bien el punto de partida constituye un primer paso de persuasión. Los objetos de acuerdo pueden ser relativos a lo real (hechos, verdades o presunciones), o bien pueden ser relativos a lo preferible (valores, jerarquías y lugares de lo preferible). Los primeros pretenden ser válidos para el auditorio universal, mientras que los segundos sólo serían válidos para auditorios particulares. Los hechos (hábese de hechos de observación o de supuestos convencionales) se caracterizan porque suscitan una adhesión tal del auditorio universal que sería inútil reforzar.

Se diferencian de las verdades porque los primeros son objetos de acuerdos precisos, limitados, mientras que las verdades son sistemas más complejos, uniones de hechos (por ejemplo, teorías científicas, concepciones filosóficas, religiosas, etc.). Las presunciones a diferencia de los hechos sí que pueden o más bien necesitan justificarse ante el auditorio universal.

Los valores son objetos de acuerdo relativos a lo preferible en cuanto que presuponen una actitud sobre la realidad y no pretenden valer para el auditorio universal. O, para ser más precisos, los valores más generales (como lo verdadero, el bien, lo bello o lo justo) sólo valen para el auditorio universal.

Ahora bien, lo que caracteriza a un auditorio no es qué tantos valores admiten, sino la manera en como los jerarquiza.

La inercia permite contar con lo normal, lo habitual, lo real, lo actual y valorizarlo, ya se trate de una situación existente, de una opinión admitida o de un estado de desarrollo continuo y regular. El cambio, por el contrario, debe justificarse; una decisión, una vez tomada, sólo puede modificarse por razones suficientes (Perelman y Olbrecht-Tyteca, 1989:178).

Sin embargo, a veces se comete el error de apoyarse en premisas que el interlocutor no ha admitido. Pues para que una argumentación sea posible, es necesario presuponer una infinidad de objetos de acuerdo. Como es imposible presentar la totalidad de esos elementos, la argumentación será necesariamente selectiva, y en dos sentidos, pues hay que elegir tanto los elementos como la forma de presentarlos. La selección cumple por otro lado, un efecto de atribuir presencia a esos elementos, lo que constituye un factor esencial en la argumentación.

Perelman distingue entre una retórica general y una retórica aplicada a campos específicos, como el caso del derecho. Al estudio de las técnicas y razonamientos propios de los juristas lo llama, lógica jurídica, pero la lógica jurista no es una rama de la lógica formal aplicada al derecho, porque los razonamientos jurídicos no pueden reducirse en absoluto a razonamientos lógico-formales, sino a una rama de la retórica. En definitiva, se trata de nuevo de la distinción entre razonamientos analíticos y dialécticos que se remontan a Aristóteles.

El papel de la lógica formal es hacer que la conclusión sea solidaria con las premisas, pero el de la lógica jurídica es mostrar la aceptabilidad de las premisas... La lógica jurídica especialmente la judicial... se presenta, en conclusión, no como una lógica formal sino como una argumentación que depende de la manera en que los legisladores y los jueces

conciben su misión y de la idea que se hacen del derecho y de su funcionamiento en la sociedad (Perelman, 1979:233).

Sin embargo, Perelman va más allá de lo propuesto por Aristóteles, pues mientras que él entiende que la estructura del razonamiento dialéctico es la misma que la del silogismo (la diferencia radica en la naturaleza de las premisas, en el caso del razonamiento dialéctico son sólo plausibles), Perelman entiende que el paso de las premisas a la conclusión es diferente en la argumentación:

Mientras que, en el silogismo, el paso de las premisas a la conclusión es necesario, no ocurre lo mismo cuando se trata de pasar de un argumento a una decisión. Este paso no puede ser innecesario, pues, si lo fuera, no nos encontraríamos ante una decisión, que supone siempre la posibilidad de decidir de otra manera o de no tomar ninguna decisión (Perelman, 1989:11).

Por otro lado, el razonamiento jurídico a diferencia de lo que ocurre en las ciencias y en semejanza con lo que ocurre en la filosofía, resulta difícil lograr un acuerdo entre las partes; es decir, la argumentación tiene un carácter controversial. Sin embargo, esta dificultad consigue superarse mediante la imposición de la decisión fijada por la autoridad.

Perelman también establece otra diferencia de gran relevancia para su teoría: la distinción entre persuadir y convencer. Tratando de evitar los debates lingüísticos que usualmente se presentan sobre el tema, y que suelen asignar a la persuasión un carácter emocional, y a la convicción un carácter racional. El autor, prefiere una salida más técnica, que considera más exacta, y dice simplemente que el discurso dirigido a un auditorio particular busca persuadir, mientras que el dirigido a un auditorio universal busca convencer.

En el caso de la argumentación de las decisiones judiciales, Perelman encuentra especialmente interesante la reconstrucción del auditorio realizada por los jueces a la hora de emitir una sentencia. Tal como menciona en *lógica jurídica y Nueva Retórica* dicho auditorio se construye – de forma diferenciada- a partir de tres elementos distintos, a saber: la comunidad de los jueces, la colectividad de los profesionales del derecho, y la opinión pública general.

Lo anterior hace que, si bien la gran mayoría de las argumentaciones en este campo se sustenten en la normativa de un territorio específico, no pueda llegar a considerarse que el auditorio jurídico sea un auditorio particular, ya que aunque el trabajo del juez tenga como blanco especial a la colectividad que integra, el hecho de estar bajo el ojo de la opinión pública, lo lleva a resolver cada caso bajo su conocimiento pensando en que cualquier persona razonable puede compartir dicha decisión.

La demostración es el conjunto de los medios de prueba que, dentro de un sistema deductivo determinado, a partir de otras proposiciones tomadas como verdades iniciales no susceptibles de juicios (llamadas axiomas), nos permite obtener unas proposiciones que se consideran verdades.

De esta forma, una vez establecidos los axiomas, y mediante la aplicación de un conjunto previamente estipulado de reglas, se obtienen teoremas. La verdad de estos últimos viene a establecerse -de forma incuestionable-, por la formalidad del sistema utilizado para llegar a ellos, formalidad que se convierte en garante de la verdad de las premisas de la conclusión, de forma tal que su aceptación se hace necesaria. Es por esto que se asigna al razonamiento demostrativo un carácter constriñente.

Por otra parte, y recurriendo a la definición de Perelman, la argumentación es el conjunto de técnicas discursivas que permiten provocar o acrecentar la adhesión de los espíritus a las tesis que se les presentan a su asentimiento.

De esta forma, aquel que argumenta -a quien ya denominamos orador- pone una o varias tesis a consideración de un conjunto de individuos- a los que previamente denominamos auditorio- con el fin de persuadirlos o convencerlos de adherirse a los mismos, de aceptarlos. Si bien los esfuerzos del orador suelen estar encaminados a que dicha aceptación sea completa, el grado de persuasión o convicción que éste logra con referencia al auditorio variable, y se mueve en un espectro que va desde la total desaprobación hasta la aceptación absoluta.

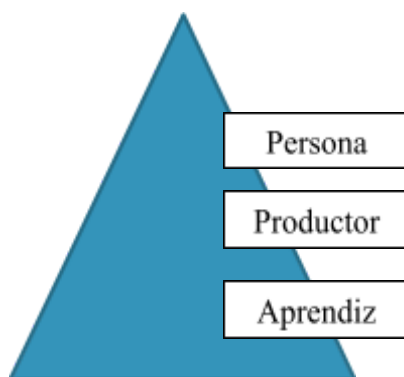
1.8 CONSTRUCCIÓN DE UNA REPRESENTACIÓN POSITIVA DEL ABOGADO HACIA LA PRODUCCIÓN ORAL

Después del recorrido realizado por los distintos conceptos hasta aquí propuestos, es necesario presentar algunas consideraciones respecto a lo que este trabajo debería de generar en beneficio de los abogados. Primeramente, el abogado debe tener una representación dinámica respecto a lo que atañe a la construcción de argumentos. Es decir, los abogados podrían visualizar un discurso constituido de oraciones y no solo frases que luego habría que colocar unas con otras. Por lo tanto, el desarrollo de un juicio oral, requiere de un discurso elaborado (y no preexistente en términos obsoletos) e incluso un discurso elaborado (una producción), un proceso, un material que se trabaja y reconstruye tantas veces como el tema lo requiera. El llegar a percibir el desarrollo de un juicio oral como un producto en continua transformación ayudaría a reducir el estrés que le provoca al jurista el no ver concluida su labor en corto tiempo.

Por otra parte, cada confrontación parcial con la audiencia forma parte, en cada ocasión, de una visión general del discurso que se sustenta; por lo tanto, el abogado debe ser capaz de realizar con éxito cada interacción cuando conozca sus mecanismos y sus criterios de realización óptima. Para alcanzar esta lógica de construcción, se debe generar una representación dinámica del sujeto productor de discursos de calidad. Para ello el abogado debe asumirse como:

Figura 3

El ABOGADO COMO PRODUCTOR DE TEXTOS



Nota. Figura ilustrativa para dar sentido a la producción de textos.

- Como Persona que se apropia a la vez del mundo y del lenguaje a través de la práctica del lenguaje;
- Como productor de textos competente (“lo puedo hacer porque sé lo que hay que hacer para lograrlo”) cuyas competencias están en desarrollo;
- Como aprendiz (“hablar es algo que se aprende”) que debe conducir sus aprendizajes, elaborar los instrumentos necesarios y utilizarlos en forma adecuada, escoger los criterios de logro y evaluar sus producciones y sus progresos.
- Como enunciador de oraciones realizando una utilización específica del lenguaje que difiera de la ejecución escrita.

En el caso de las audiencias de juicio oral el abogado debería ser en primer lugar capaz de pronunciar un discurso adecuado a situaciones precisas y concretas. Para ello, se debe acompañar a la persona en dos momentos fundamentales de la construcción del discurso: el antes y el durante de la ejecución. Para ello, Jolibert (2003), sugiere la siguiente ruta crítica:

Antes de la producción el abogado debe ser capaz de:

1. Identificar de manera precisa los **parámetros de la situación** de comunicación oral que van a determinar su producción:

- ¿Quién es el destinatario exacto de mi discurso? ¿Cuál es su estatus? ¿Tengo con él una relación de iguales o no?
- Yo, como enunciador: ¿En qué calidad hablo? ¿Cómo persona Individual? ¿Cómo institución? ¿Cómo representante de alguien?
- ¿Con qué propósito hablo?
- ¿Cuál es el desafío al hablar? (es decir, ¿cuáles son los riesgos en caso de que lo que he dicho sea inadecuado?).
- ¿Cuál es su contenido exacto? (¿Qué tengo que decir? ¿Qué deseo decir?).

2. Tener una **representación previa** del producto final que se desea generar:

- ¿Qué tipo de información escoger de la gama de información posible?
- ¿Cuál será su aspecto general, su silueta?
- ¿Qué materiales debo escoger?

Durante la producción

Un productor oral competente es aquel que es capaz de:

1. Delimitar los principales **niveles lingüísticos de la textualización:**

Superestructura:

- “Bloques de texto” (Silueta);
- Esquema tipológico (dinámica interna, desde la apertura hasta el cierre);

Lingüística Textual:

- Función (es) dominante (s) organizadora (s) del lenguaje;
- Enunciación (signos de): personas, espacio/tiempo, modelización;
- Coherencia textual:

Coherencia semántica y progresión,

Sustitutos (anafóricos),

Sistemas temporales y adverbios de tiempo,

Lingüística Oracional:

- Orden de las palabras o grupos de palabras.
- Relaciones sintácticas
- Manejo de oraciones complejas
- Microestructuras ortográficas...

2. Para cada uno de estos niveles, movilizar sus conocimientos y competencias y tratar de adquirir otros si es necesario.
3. Manejar los constantes ajustes entre los diferentes niveles durante la producción y reproducción del mensaje. (Jolibert, 2003:28-29)

De aquí se desprenden algunas cualidades que los juristas deben poseer; por ejemplo, el abogado debe:

Saber elaborar un discurso desde sus elementos básicos

Poseer una estrategia o buscar alguna para lograr su propósito (“¿Cómo hacerlo?”, es decir, ser capaz de identificar las herramientas, jerarquizarlas y utilizarlas en el momento adecuado). Saber elaborar instrumentos, saber buscarlos y saber utilizarlos en forma autónoma.

De los puntos anteriores se desprenden importantes compromisos que deben asumir como prioridades para incorporar paulatinamente a su labor en una dinámica de trabajo acorde a los estándares internacionales.

CAPÍTULO II

*EL CONTEXTO POLÍTICO Y
SOCIAL DEL NUEVO SISTEMA
JURÍDICO EN CANARIAS,
ESPAÑA*

2.1 PRESENTE Y FUTURO DEL DERECHO

Este apartado presenta las condiciones, que han dado pie a la formación del nuevo sistema legal en Canarias, España (Atlante II) y en especial los juicios orales. Para ello, se recuperaron datos de fuentes documentales y de testimonios vivos. El capítulo está dividido en 3 partes. En una primera instancia se destacan las políticas internacionales y lineamientos que dieron origen a los juicios orales en España; después, se explica el surgimiento del sistema de justicia en la isla; además, se definen los conceptos teóricos que ayudan a definir el objeto de estudio. Finalmente, se explica la ejecución y desarrollo de una audiencia dentro del nuevo sistema de juicios orales.

Para iniciar con el análisis es necesario reflexionar respecto a la importancia de las competencias comunicativas para el desarrollo de esta investigación. Es incuestionable que las estructuras sociales, económicas, políticas, y judiciales se han modificado conforme se adaptan a las actuales condiciones del nuevo entorno generado por la globalización. Estos cambios se ven con más claridad en campos como la ciencia y tecnología, ya que ambas han impactado los procesos productivos y por ende las condiciones de vida de la sociedad. En el contexto internacional, España ha visto cómo la formación de una nueva distribución geopolítica entre las naciones los ha orillado a impulsar el aumento de la competitividad como una forma de protegerse de las embestidas de sistemas mucho más organizados y con estándares de competencia perfectamente desarrollados. Por lo tanto, estas circunstancias han provocado transformaciones en los sistemas jurídicos. En otras palabras, la sociedad exige nuevas formas en el cumplimiento de las funciones sustantivas de todo sistema de poder judicial: abogados, jueces y juristas expertos en el tema.

De esta forma, según la ANUIES (2000) todos los involucrados en la realización de juicios orales deberán enfrentar los siguientes retos de trabajo:

- Ser polifacéticos en capacidades genéricas que abarquen diferentes disciplinas.
- Ser flexibles ante la diversificación y evolución del mundo laboral.
- Estar preparados para la internacionalización del mercado laboral mediante una comprensión de diversas culturas y el dominio de otros idiomas.
- Ser capaces de contribuir a la innovación y ser creativos.
- Contar con una actitud positiva para emprender sus propios negocios y empresas.
- Estar interesados en el aprendizaje para toda la vida y preparados para ello.
- Ser capaces de trabajar en equipo.
- Contar con capacidades de comunicación y sensibilidad social.
- Estar dispuestos a asumir responsabilidades.
- Contar con una formación sólida en los conocimientos y capacidades generales.
- Desarrollar aptitudes para resolver problemas.

- Ser capaces de hacer frente a las incertidumbres.

De esta manera, el capital humano egresado de las universidades, estará obligado a nuevas formas de certificación de sus conocimientos y habilidades. Por lo tanto, instituciones como la Universidad de La Laguna sólo certificarán los estudios y otros organismos ligados con los campos profesionales serán quienes certifiquen las competencias laborales.

Finalmente, las competencias representan un tópico de interés para toda la comunidad laboral y especialmente para los juristas expertos en la enseñanza del derecho, quienes mediante el estudio de los procesos de enseñanza y aprendizaje generan saberes y habilidades necesarias para alcanzar el dominio de las competencias que todo abogado debería poseer. A continuación, se presenta el contexto en el que se ha consolidado este nuevo sistema judicial en la Isla de Tenerife, España.

2.2 HISTORIA DE ESPAÑA

Los vestigios humanos más antiguos dentro de la Península Ibérica, datan del paleolítico inferior y tienen alrededor de 2 millones de años, es en este territorio donde hoy se encuentra España. Los romanos llegaron a la península en el 218 a. C., para concluir su conquista el 19 a. C., cambiaron el viejo nombre de Iberia por Hispania, dividiéndola en Citerior (la más próxima) y el ulterior (la más alejada). Construyeron numerosas calzadas, puentes, ciudades, acueductos y dieron al territorio sus instituciones, lengua y religión.

Los visigodos aportaron la realeza; llegando con esto la unidad de nación; la asamblea de hombres libres, donde reside el poder (origen de las futuras Cortés);

el Aula Regia o Consejo Real, y los Concilios de Toledo (Tareas legislativas y decisiones de gobierno), (Rogel, 2014: 9).

El descubrimiento de América el 12 de octubre de 1492, abrió una nueva etapa en la historia de España. La titánica acción conquistadora y colonizadora que se llevó a cabo, no tiene comparación en el mundo, ya que se extendió hasta los modernos estados americanos de California, Nevada, Arizona, Nuevo México, Texas, Colorado y Florida hasta la Patagonia y, posteriormente, a las Islas Filipinas.

Después de llegar a esta plenitud en cuanto a territorio, tecnología y recursos la Corona Española se vio mermada ante las guerras de religión y la defensa del catolicismo, las cuales lo arrastraron a constantes enfrentamientos con Francia, Inglaterra y los turcos. Fue entonces que la muerte sin descendencia de Carlos II provocó la guerra de sucesión entre el pretendiente francés (Felipe V de Borbón) y el austriaco (Carlos de Habsburgo) dividiendo a los españoles. La Paz de Utrech (1713), selló el fin de la contienda y el advenimiento de los Borbones que condujo a un régimen de monarquía absolutista que unificó el régimen fiscal, estableciendo el castellano como lengua de Estado.

La salida del Palacio Real, hacia el exilio, de los últimos miembros de la corona española hizo que los madrileños se levantaran en armas (02 de mayo de 1808), iniciando la Guerra de Independencia contra los franceses, concluyendo con la victoria del Imperio Español y el retorno de Fernando VII. En 1812, en Cádiz, libre de la ocupación francesa, se habían reunido las cortes, que promulgaron, la primera Constitución Española, de corte liberal: se decretó la libertad de prensa; la abolición de los señoríos y se reservó a las cortes la elaboración de leyes, que debía sancionar el Rey. Sin embargo, ante estos problemas España perdió los territorios en América, triunfando los movimientos independentistas de Miguel Hidalgo

(México) y Simón Bolívar (Venezuela). Perdiéndose las colonias americanas tras la batalla de Ayacucho (1824) para finalmente perder Cuba y Filipinas en el año de 1898. La muerte del rey en 1833 y con la falta de descendencia masculina dio paso a las Guerras Carlistas, enfrentamientos que marcarían la historia de España.

La pérdida de Cuba y Filipinas en 1898, la corrupción del sistema bipartidista, la Semana trágica de Barcelona (1909) y el desastre de Annual (1921) provocaron un malestar en el pueblo que condujo a un golpe de estado 1923, desembocaron en el fin de la Dictadura, la abdicación de Alfonso XIII y la proclamación de la segunda República 1931, que aprobó una constitución de corte progresista, la reforma agraria, y del ejército, y proclamó la laicidad del Estado.

La muerte de Franco en 1975, propició la restauración de la Corona lo que generó la elaboración de una constitución en 1978 la cual tuvo una gran aceptación y alternancia de los partidos de gobierno, las primeras elecciones fueron ganadas por Adolfo Suárez en 1977. El referéndum favorable a la permanencia en La Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y la entrada en la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986 consagraron definitivamente la democracia.

España es, hoy, un país situado en el extremo sur occidental de Europa, con una superficie aproximada de 500.000 kilómetros cuadrados. Junto con Portugal, ocupan la Península Ibérica. Comprende, además, dos archipiélagos: el de las Islas Baleares, enclavadas en el Mediterráneo, y el de las Islas Canarias, en el Océano Atlántico, frente a las costas del Sahara. Al norte limita con Francia, de la que la separan los Pirineos y el pequeño principado de Andorra, y al oeste con Portugal. Las coordenadas de la parte continental son: 36°00'08" S, 43°47'36" N, 3°19'05" E y 9°17'46" O. En su extremo sur se halla enclavada, desde 1713, la colonia inglesa de Gibraltar. España pertenece, en la actualidad, a la Unión Europea y su moneda es el euro. (Rogel, 2014: 23).

Actualmente, España es un país de primer mundo donde el imperio de la ley está garantizado, siendo un país que participa plenamente en todas las instituciones internacionales. Administrativamente y desde 1978, España está dividida en 17 comunidades autónomas - que incluyen 50 provincias - y dos ciudades autónomas, enclavadas en el continente africano.

2.3 CONSTITUCIÓN Y LEYES DE DESARROLLO

El ordenamiento español pertenece a la familia romano-canónica de sistemas de derecho. El derecho de la Unión Europea y el estado de las autonomías motivan esa pertenencia, que, no obstante, sigue siendo básica en la Constitución de 1978. Existe un sistema de fuentes del derecho ya que todas las comunidades autónomas tienen, en las materias de su competencia, una potestad legislativa y reglamentaria que coexiste con la potestad legislativa y reglamentaria del Estado. Todo ello bajo la supremacía y el efecto directo, sobre todas las fuentes del Derecho internas, tanto estatales como autonómicas, del Derecho de la Unión Europea, que es de aplicación uniforme a los 28 estados y más de 500 millones de habitantes que integran la Unión Europea.

La organización del sistema de fuentes del derecho se basa en el principio kelseniano de jerarquía normativa que consagra el artículo 9.3 de la Constitución Española (en adelante CE) por el que se prefiere a las fuentes superiores, y a las normas concretas que éstas producen, sobre las fuentes inferiores. La división territorial del poder en 17 comunidades autónomas ha dado origen a un reparto constitucional de materias, entre las mismas y el Estado, conforme a un principio de competencia, que junto con el principio de prevalencia del derecho del Estado Central sobre el de las Comunidades Autónomas, rige en algunos casos como lo refiere (el artículo 149.3 CE), integra el sistema constitucional de fuentes del derecho en España.

El derecho de la Unión Europea tiene primacía, de efecto directo y aplicación uniforme en España, pudiendo prevalecer incluso, en ciertos aspectos y circunstancias, sobre la propia Constitución Española (Vid. Declaración del Tribunal Constitucional español 1/2004, de 13 de diciembre). Los Estatutos son la cabecera de su propio ordenamiento autonómico y establecen el sistema de fuentes de cada Comunidad Autónoma, en el que las leyes autonómicas prevalecen sobre los reglamentos, siguiendo, en forma mimética, la ordenación de fuentes que rige en el estado. (Rogel, 2014: 31).

2.4 ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA

La constitución en España refiere que la Justicia proviene del pueblo español artículo 117.1 de la Constitución Española (CE), y se administra a nombre del Rey, que es el jefe de Estado y símbolo de su unidad (art 56.1 CE). Por otro lado, quienes administran la justicia son los jueces y magistrados, que integran el llamado Poder Judicial (art. 117.1 CE). La función jurisdiccional, también llamada potestad jurisdiccional (art. 117.3 CE), consiste, según la norma citada, en ejecutar y hacer lo juzgado, lo que implica la elaboración legislativa de procesos y procedimientos adecuados. Es por esta razón que en España la Constitución establece en sus artículos 120.1 y 2, como regla básica y general, que los procesos han de ser públicos y predominantemente orales y que las sentencias han de ser motivadas y pronunciadas en audiencias públicas artículo 120.3 CE.

Del mismo modo, la constitución establece, en el artículo 125 de la Ley Orgánica del Tribunal del Jurado (en adelante LOTJ), que los ciudadanos pueden participar en la administración de justicia mediante la institución del jurado. Es así que de acuerdo con lo que se establece en el art. 2 de la LOTJ, las salas se constituyen por un magistrado, llamado Magistrado-presidente, integrante de la Sala en

cuestión, y nueve jurados, también denominados jueces de legos; estos jueces legos no son magistrados, sino ciudadanos que deben reunir los requisitos y condiciones que se establecen en los arts. 8 y ss. de la LOTJ. El artículo 54 por su parte hace referencia a la institución del Defensor del Pueblo como alto Comisionado de las Cortes Generales designado por éstas para la defensa de los derechos como predominantes en el título uno de la Constitución, a cuyo efecto podrá supervisar la actividad de la administración, dando cuenta a las Cortes Generales, para interponer el recurso de la institucionalidad y el amparo constitucional. (Rogel, 2014: 31).

2.5 SISTEMA JUDICIAL ESPAÑOL

El sistema judicial español tiene su base normativa esencialmente en su Constitución en el párrafo tercero de su artículo 9º CE, donde dice que la constitución garantiza el principio de legalidad, la jerarquía normativa, la publicidad de las normas, la irretroactividad de las disposiciones sancionadoras no favorables o restrictivas de derechos individuales, la seguridad jurídica, la responsabilidad y la interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos.

De igual manera, los artículos 10, 15, 17 y 25 de la CE, establece las siguientes garantías normativas fundamentales, e indispensables dentro de la estructura del Sistema de Justicia Penal Español:

1. Ninguna persona puede ser condenada por acciones u omisiones que al momento de producirse no constituyan delito, falta o infracción administrativa, según la legislación vigente en ese momento;
2. Las penas privativas de libertad y las medidas de seguridad estarán orientadas hacia la reeducación y reinserción social;

3. Todos tienen derecho a la vida y a la integridad física y moral, sin que, en ningún caso, puedan ser sometidos a tortura ni a penas o tratos inhumanos o degradantes;
4. Toda persona tiene derecho a la libertad y a la seguridad. Nadie puede ser privado de su libertad, sino con la observancia de lo establecido en las normas;
5. La detención preventiva no podrá durar más del tiempo estrictamente necesario para la realización de las averiguaciones pendientes al esclarecimiento de los hechos, y, en todo caso, en el plazo máximo de setenta y dos horas, el detenido deberá ser puesto en libertad o a disposición de la autoridad judicial; la ley determinará el plazo máximo de la prisión provisional;
6. Toda persona detenida debe ser informada de forma inmediata de sus derechos, las razones de su detención, sin poder ser obligada a declarar; garantizándose la asistencia de abogado en diligencias policiales y judiciales;
7. Se regulará un procedimiento de habeas corpus para producir la inmediata puesta a disposición judicial de toda persona detenida ilegalmente;
8. Todas las personas tienen derecho a obtener la tutela efectiva del juez o jueces y Tribunales en el ejercicio de sus derechos e intereses legítimos, sin que, en ningún caso, pueda producirse indefensión;

9. Los ciudadanos tienen derecho al juez ordinario predeterminado por la ley, a la defensa y a la asistencia del letrado, a ser informados de la acusación contra ellos, a un proceso público sin dilaciones indebidas y con todas las garantías, a utilizar los medios de prueba pertinentes para su defensa, a no declarar contra sí mismos, a no confesarse culpables y a la presunción de inocencia;

10. Protección de la dignidad de la persona y sus derechos inviolables, lograr el desarrollo de su personalidad y respeto a los derechos de los demás.

Teniendo como referente esta base normativa, el sistema de justicia en España se estructura desde la perspectiva del interés común, por lo que el derecho de castigar corresponde en exclusiva al Estado, el cual aplicará el derecho en forma exclusiva, a través de sus tribunales, por lo que en los casos en que se estime la existencia de un hecho delictivo, el proceso deberá mantenerse en marcha a través del Ministerio Fiscal o la persona que asume la posición activa de la parte acusadora; en consecuencia comprende básicamente un proceso de declaración, compuesto por un procedimiento preliminar, el juicio oral y la ejecución.

En el supuesto de que exista un hecho que se pueda construir como delito y una vez que se tenga la noticia de su realización, el juez de instrucción, auxiliado por la policía judicial, recabará las pruebas necesarias que le ayuden a comprender la realidad de ese supuesto fáctico, siendo auxiliado por el Ministerio Fiscal, que, como vigilante de la legalidad, finalmente será el que se decida si ejercita la acción ante los tribunales; por lo que una vez ejercida dicha acción, entra en escena del juez de orden de aprehensión, que decidirá si se detiene o no al imputado que da inicio la investigación del juicio oral; y una vez determinado lo anterior, aparece el Juez, o tribunal central que llevará a cabo el juicio oral, en el que se desahogarán las pruebas, las cuales serán calificadas y valoradas, y se emitirá la sentencia

correspondiente declarando o no la existencia del delito y la responsabilidad del imputado en su comisión; para luego ejecutar y vigilar el cumplimiento de las penas impuestas y declaradas en esa determinación.

En este orden de ideas, el proceso pretende que la declaración de condena se haga frente al imputado; por ello la exigencia de que las resoluciones criminales se fundamentan en una motivación, que de acuerdo al Tribunal Constitucional Español, implica la garantía de los involucrados de que el juzgador aprecia conscientemente las pruebas practicadas en el juicio; exponga las razones de la acusación, la defensa y el procesado, establezca el porqué de su determinación, y finalmente tome en cuenta los argumentos y elementos legales del juicio, al momento de calificar el delito e imponer la pena.

Así, en el Sistema de Justicia Penal Español se distinguen tres actividades claramente diferenciadas:

- a. La investigación de los hechos supuestamente delictivos y de la identidad del autor;
- b. La imputación de esos hechos a los sujetos responsables de su comisión;
- c. La aplicación de derecho objetivo ahí ese caso concreto.

En síntesis, el Estado tiene la obligación de investigar o instruir, acusar y juzgar; actividades que se encomiendan a órganos diferentes, sin posibilidad de que uno pueda asumir la función de otro. Así, un juez instruye la causa, el Ministerio Fiscal u otros sujetos ejercen la acusación y un Juez distinto al que instruye, dicta la

sentencia. Durante el juicio oral tiene lugar la formulación de acusaciones y el juez resuelve sobre la absolución o condena del acusado.

En el sistema español, de acuerdo a los artículos 124 y 125 CE. Pueden ejercer la acción, como partes acusadoras, un número variable de sujetos: el Ministerio Fiscal la acusación particular, la acusación popular y el acusador particular.

En algunos casos la acusación se ejerce de manera única por uno solo de los sujetos mencionados, pero en otros podrá ejercerse en forma concurrente, pero siempre es necesario que se ejercite esta acusación para que inicie el juicio oral, ya que el juez de instrucción no puede declarar la apertura de juicio oral sin ninguno de los sujetos acusadores así lo solicita.

El derecho español en forma general, las acciones y omisiones tipificadas tienen una relevancia que trasciende el interés particular de las personas agraviadas por el delito, pues a toda la sociedad le interesa su persecución; pero como no todos los delitos afectan los mismos bienes jurídicos, no revisten la misma gravedad, y por lo tanto no interesa a la sociedad una persecución delictiva en la misma medida.

Así, conforme al valor del bien jurídico tutelado, el legislador gradúa el interés social en su persecución, y en cuanto más valioso el bien, mayor interés tendrá la sociedad en que se proteja; y, por el contrario, cuanto menos valiosos el bien jurídico, menor el interés social de su protección. En consecuencia, para los efectos del ejercicio de la acusación, los delitos tipificados se clasifican en delitos públicos, semipúblicos y privados.

El delito es público, cuando el Ministerio Fiscal tiene el deber de ejercitar las acciones, mientras que el acusador particular y el acusador popular tienen la facultad de hacerlo. Por otro lado, si el delito es semipúblico, el Ministerio Fiscal

tiene la obligación de ejercer la acción, pero su ejercicio está condicionado a la previa denuncia del ofendido por el delito, y también el acusador particular y popular podrá ejercitar dicha acción.

Si el delito es privado el ministerio fiscal no debe ejercitar la acción, pues el único legitimado para hacerlo, mediante querrela, es el perjudicado, que se le denomina acusador particular. En el sistema español la mayoría de los delitos son públicos, algunos semipúblicos, y sólo son privados los delitos de injuria y calumnia contra particulares.

En España la acción es pública, lo que quiere decir que corresponde su ejercicio a cualquier persona, pero no queda de lado la facultad del Ministerio Fiscal de incorporar la acción penal, iniciar el proceso, y ser parte para sostener la acusación o vigilar el debido proceso, salvo en los casos de delitos donde debe existir el acusador particular.

Para garantizar la imparcialidad y los derechos fundamentales de los ciudadanos, el proceso español se construye sobre la base de un enfrentamiento entre dos sujetos procesales, acusadora y acusada al que asiste el juzgador de manera imparcial. Este principio de igualdad postula el equilibrio de oportunidades procesales entre todos los sujetos procesales que intervienen en el proceso, sin que ninguno de ellos disponga de más o mejores armas de defensa o ataque que los otros.

El respeto a los derechos del imputado, se observa cuando cada una de las fases del procedimiento se encomienda a tribunales diferentes; la primera el juez de instrucción, cuyo objetivo es el de averiguar el hecho, determinar las concurrencias o no de indicios racionales de criminalidad y poner al sospechoso disposición judicial para la segunda fase, que es la etapa de juicio oral, público,

contradictorio y con la plenitud de garantías para los sujetos procesales, a cargo de otro tribunal judicial, que emite la sentencia en función de lo alegado y probado por las partes en el juicio, y cuyo comienzo depende de un acto de acusación formal contra el imputado, formulado por el ministerio fiscal, o cualquier persona con legitimación, en clara demostración de que el interés público está presente en el proceso y es compatible con el sistema de enjuiciamiento contradictorio.

La presunción de inocencia también es respetada en el proceso español, con base al establecimiento de una serie de requisitos que deben cumplirse para que el acusado alcance legítimamente un juicio de culpabilidad. Este principio se relaciona con la carga probatoria, que cae en el acusador, pues sólo esta actividad, que debe traducirse en una mínima actividad probatoria suficiente y debidamente practicada, puede conducir *al juzgador el convencimiento de la certeza de la culpabilidad, y si no se produce ese convencimiento, opera la presunción de inocencia.*

Por ello, el juzgador no puede enumerar simplemente los hechos probados, sino que *debe explicar las razones que fundamentan su valoración y cómo llegó a esa convicción, lo que se denomina motivación del juicio fáctico de sentencia.*

En consecuencia, la prueba debe haberse obtenido, incorporado y practicado con todas las garantías que se traducen en:

- A. *Practicarse en el Juicio Oral;*
- B. Practicarse con inmediación, *oralidad*, concentración y publicidad;
- C. Debe someterse a contradicción;
- D. No puede haberse obtenido con vulneración de derechos fundamentales.

El artículo 120 (CE) indica que las actuaciones judiciales serán siempre públicas, salvo en los casos establecidos por las leyes, y el procedimiento será *predominantemente oral, sobre todo en materia criminal. Es decir, este numeral establece la oralidad y la publicidad del proceso penal.*

La oralidad es la forma procedimental que implica fundamentar la resolución judicial únicamente en el material aportado por las partes por medio de la palabra hablada, y especialmente en la prueba desarrollada oralmente ante el órgano judicial. Por otra parte, el principio de escritura implica un proceso en el que la resolución se fundamenta en los datos alegados por las partes en forma escrita.

Finalmente, en España se pasó de un sistema administrativo penitenciario a un sistema judicial penitenciario, por lo que la ejecución y decisiones no son totalmente administrativas y sin medios de impugnación, sino que son vigiladas y aplicadas por un juez, y pueden ser corregidas y revisadas ante un órgano jurisdiccional.

De esta forma el principio de oralidad significa presentar los argumentos de manera oral, y no de forma escrita frente a un tribunal; pero no hay que caer en la errónea idea de que no existirán registros escritos y todo se manejará verbalmente, pues el registro (sea escrito, video filmado, o de audio, etc.) es necesario para dejar evidencia de las decisiones de la autoridad (Eloy, 2018).

2.6 HISTORIA DE CANARIAS

El Archipiélago Canario está compuesto por siete islas y por cuatro islotes principales, las islas de Tenerife, Gran Canaria, La Palma, La Gomera, El Hierro, Lanzarote y Fuerteventura. Su privilegiada situación geográfica ha convertido al archipiélago de Canarias en un punto clave de acceso en las rutas marítimas que enlazan a Europa con África y América.

Tabla 4

La extensión del archipiélago y su distribución en las Islas

Tenerife	2.057 km ²
Fuerteventura	1.731 km ²
Gran Canaria	1.532 km ²
Lanzarote	836 km ²
La Palma	730 km ²
Gomera	378 km ²
Hierro	277 km ²
Total	7.500 km ² .

Nota. Retomado de Macías J. Historia de Canarias 2005 M Gil.

Las primeras noticias que se poseen sobre estas islas datan de la antigüedad clásica, tanto griegos como romanos conocían la existencia del archipiélago Canario, según se puede ver en los textos de Homero y otros filósofos de la antigüedad, pero durante la Edad Media parece perderse toda referencia europea hacia las islas y es solo a partir del siglo XIV cuando tiene lugar el redescubrimiento de Canarias por marinos procedentes de distintos puertos europeos- genoveses, catalanes, mallorquines, castellanos y portugueses- que comienzan a navegar por las cercanías del archipiélago Canario en busca de esclavos para venderlos en los mercados europeos, y también de orchilla (Castellano, 2005:37).

Antes de iniciar la conquista definitiva de las islas, se sucedieron distintas expediciones, como la de los hermanos Vivaldi (1291) y la de Lancelotto Maloncello (1312 ó 1332) entre otros. Malocello, quien incluso permaneció un tiempo en Lanzarote, dando nombre a la isla en estas expediciones junto a los capturadores de esclavos y mercaderes, aparecieron misioneros con el fin de << evangelizar >> el Archipiélago.

Los crecientes intereses económicos que se fueron creando en torno a las islas motivaron que los nobles y comerciantes sevillanos apoyarán las iniciativas de conquista del normando Jean de Bethencourt (Sánchez, 2008:40).

El proceso de conquista de Canarias tiene lugar a lo largo del siglo XV, entre 1402, en que se inicia con la conquista de Lanzarote, y 1496 en que finaliza la conquista del archipiélago con la isla de Tenerife (Castellano, 2005: 40).

La conquista de Canarias por los europeos, primero Normandos (noroeste de la actual Francia) y más tarde castellanos, se alargó durante casi todo el siglo XV, comenzando en Lanzarote en 1402 y finalizando en Tenerife en 1496. Este proceso se divide en dos etapas claramente diferenciadas: la conquista señorial (Lanzarote, Fuerteventura, El Hierro y La Gomera) y la conquista realenga (Gran Canaria, La Palma y Tenerife), (Sánchez, 2008: 41).

Es así como el 7 de diciembre de 1526, el emperador Carlos y la Reina Doña Juana expiden en Granada una real cédula por la que se crea en las islas un tribunal de apelación con residencia en Gran Canaria. Se justificó la medida en el bien de los súbditos, para que éstos no tuvieran que desplazarse para apelar a la cancillería de dicha ciudad andaluza.

Las funciones de este tribunal eran eminentemente judiciales, pero al igual que ocurría con las audiencias creadas en la América española y en algunas de la península, paulatinamente fue acumulando funciones administrativas.

Como hemos visto, a lo largo del siglo XIX tuvo lugar una lenta pero progresiva implantación de doctrinas liberales alrededor de las islas así es como poco a poco, las instituciones políticas y administrativas del poder anterior (comandantes generales, Real Audiencia, etc.) van a ir siendo reemplazadas por otras más acordes a los nuevos tiempos.

La invasión napoleónica del territorio nacional provocó de inmediato, como en casi todo el territorio español, movimientos sociales y la creación de nuevos organismos provocando la creación de la “Junta Suprema de Canarias” el 11 de julio de 1808. Esta Junta Suprema es reconocida por la Junta Nacional de Sevilla un mes después y las juntas de las demás islas aceptan su supremacía.

De esta forma, La Constitución de 1812 en España puso las bases del estado contemporáneo, reconociendo un nuevo sistema de gobierno, incorporando un nuevo sistema de gobierno en el que existía la división de poderes (legislativo, ejecutivo y judicial) limitando el poder del rey acabando así con el absolutismo monárquico. Desgraciadamente, la constitución tuvo una vida efímera ya que con el regreso de Fernando VII en 1814 se abolió.

Fue en el siglo XX cuando en 1982 la publicación del estado de autonomías de Canarias abrió la puerta a la creación plena de un derecho desde las Islas Canarias y para las Islas Canarias. Como consecuencia de la ley para la reforma política comenzaron los trabajos de elaboración de la constitución donde se plasmarían las reivindicaciones de autonomías y desde 1977 se instauraron una

serie de regímenes provisionales que configuraron lo que se conoce como “etapa preautonómica”.

La década de los ochenta estuvo marcada por la integración de España en la Comunidad Económica Europea (1986), lo que supuso que Canarias entrara a formar parte de las llamadas regiones ultra periféricas y que pronto al ser una zona especial, recibiría una serie de ayudas de la Unión Europea que impulsaron a las islas, teniendo como principal impulso el turismo. Lo que se puede atribuir al fondo de cohesión europeo, social y para el desarrollo regional, que ayudó a las islas a superar las desventajas de la situación periférica de Canarias respecto a Europa y su propia condición de archipiélago.

A partir de la década de los sesenta, tanto Las Palmas de Gran Canaria como Santa Cruz de Tenerife empezaron a absorber un gran número de población, debido, sobre todo, a la demanda de trabajo. En las dos décadas siguientes continuó esta tendencia (Sánchez, 2008:128).

Tabla 5*Evolución Histórica de la Población en Canarias S.XX*

Año	Población
1900	364.400
1910	458.700
1920	488.400
1930	572.200
1940	687.900
1950	807.700
1960	966.100
1970	1.125.400
1981	1.367.600
1990	1.589.400
2000	1.716.200
2007	2.025.900

Nota. ISTAC Datos aproximados obtenidos de la página web con vigencia de 2021

El turismo crece de 73.240 turistas de 1960 se pasa a 2.011.024 en 1975 y a 2.480.115 en 1979, lo que significa un incremento de 24% anual. Por el contrario, el sector agrario sufrió un retroceso, entre los años 1940 y 1975 pasando de un 56% a un 20% mientras que el sector servicios se incrementó de un 27% a un 51%, destacando los sectores comerciales, de transportes, de la construcción y de servicios a las empresas, (Castellano, 2005: 102). Desde la última década de siglo y hasta la actualidad esta bonanza económica del archipiélago insertó por completo en el llamado “primer mundo” a las islas que actualmente gozan de una gran organización económica, por lo que los últimos datos disponibles a 1 de enero de 2020 reflejan que la población residente en Canarias es de 2.175.952, 1.099.767 mujeres y 1.076.185 hombres, un 1% superior a la del año anterior (22.563 personas más). Y la localidad de Tenerife cuenta con 928.604 habitantes según los datos estadísticos de la ISTAC.

2.7 EL NUEVO PERFIL PROFESIONAL DE LOS ABOGADOS

En el sistema oral, el defensor debe demostrar su habilidad para litigar o defender un asunto. La defensa penal es una actividad procesal caracterizada por una doble finalidad: hacer efectivos los derechos y las garantías del imputado. El defensor debe ser capaz de transmitir los intereses y condiciones personales del imputado frente al juez o tribunal. Igualmente, debe preocuparse de que la estrategia que ha definido con su defendido pueda llevarse a cabo. Esto no se relaciona con capacidades histriónicas, sino con un conjunto de destrezas transmisibles a través de la capacitación, que demanda un fuerte trabajo profesional por parte de los abogados en la preparación de sus casos.

Debe a la par, ser capaz de anticipar y contrarrestar las estrategias y acciones de su contraparte. Por lo tanto, se puede afirmar que es propio de la función del abogado, bien como funcionario judicial, juez o fiscal, agente del ministerio público, defensor o conciliador, decidir, conceptuar, alegar, controvertir, impugnar, y ello le exige capacidad para debatir, argumentar, refutar y dialogar. Esto se traduce como la capacidad para sostener o refutar una tesis, así como convencer a otros acerca de la validez y aceptabilidad de sus afirmaciones o negaciones, del mismo modo puesto que el trámite del proceso siempre se está cuestionando debe tener la capacidad de esclarecer cualquier duda.

Lo anterior determina que el abogado cuando va a intervenir en un juicio oral, debe poseer el siguiente conjunto de habilidades y competencias mínimas que le permitan hacer mejor su trabajo: narrativas, demostrativas o probatorias, argumentativas, refutación activa, hermenéuticas y dialógicas.

En suma, el debate oral constituye un valor central en el sistema acusatorio, ya que en este debate las partes admiten solucionar sus diferencias por la vía de la discusión democrática mediante un foro común.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DEL

TRABAJO

3.1 FUNDAMENTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se basa en un enfoque cualitativo, el cual se caracteriza por dar prioridad a la contextualización de las experiencias estudiadas e interpretadas teóricamente, por lo cual no busca la representatividad de los casos con respecto a la población estudiada, sino que su función es encontrar y “...establecer las relaciones y los significados de un tema determinado en una sociedad” (Torrés, 2008: 19).

Miles y Humberman (1994) autores que consideran que los fenómenos sociales existen en el mundo real y que se puede descubrir entre ellos alguna relación legítima y racionalmente estable, son la base de la perspectiva de esta investigación. Entendiendo que su tarea es formular regularidades tan precisamente como sea posible permaneciendo atentos a su alcance y su generalización, así como las contingencias locales e históricas que presiden su aparición. Marcando diferencia con algunas escuelas de pensamiento como la fenomenología social, aunque se inclinan por una metodología más inductiva para resaltar los procesos sociales, pero no comparten la defensa de una aproximación “cuasi-mágica” del análisis estadístico.

Por lo tanto, al ser un estudio de corte interpretativo pretende entender y explicar desde la perspectiva del enfoque comunicativo las competencias que se generan en los abogados para la construcción de los argumentos en las salas de audiencias de juicios orales. Entendida esta actividad como un proceso de mejora continua y permanente; además, se intenta obtener información valiosa que facilite realizar hallazgos más profundos y que sirvan en un futuro de punto de partida para estudios más detallados.

El trabajo inicia con una revisión bibliográfica, además se realizó un análisis transversal, intentando aprovechar la descripción que posibilitará interpretar las competencias comunicativas vigentes en los juristas. Durante la investigación se plantearon varias preguntas. Una de ellas fue ¿cómo garantizar el rigor del trabajo científico al intentar comprender las competencias comunicativas que están presentes en los abogados de España?

También, se preguntó cómo otros investigadores juzgarían la confiabilidad de los resultados obtenidos por esta investigación. Estos cuestionamientos generaron incertidumbre sobre el tipo de abordaje a elegir: cualitativo o cuantitativo

En palabras de Morse (1994):

Los abordajes cualitativos y cuantitativos tienen diferentes raíces ontológicas y epistemológicas, que deben comprenderse, respetarse y mantenerse durante todo el proceso investigativo. La mayoría de los investigadores cualitativos concuerdan en ese principio rector y, por lo tanto, en estos criterios y estándares de evaluación deben ser coherentes con los propósitos, fines y bases filosóficas del paradigma cualitativo, se debe tener en cuenta las realidades de la investigación cualitativa y las complejidades del fenómeno humano que se busca entender.

Existen algunos criterios que permiten evaluar el rigor y la calidad científica de los estudios cualitativos y sobre los cuales hay acuerdo parcial. Estos criterios son: credibilidad, auditabilidad o confirmabilidad y transferibilidad o aplicabilidad. Los cánones o estándares usuales en la investigación cuantitativa incluyen dos elementos: validez y confiabilidad (Taylor y Bogdan, 1984). Extrapolar estos criterios a la investigación cualitativa es contraproducente, pues se violan los propósitos, los objetivos y la integridad del abordaje cualitativo.

Esto no quiere decir que la investigación cualitativa se exime del rigor metodológico que debe tener todo proceso de búsqueda científica. Más bien se refiere a que los criterios usados para juzgar el mérito del trabajo cualitativo también deben ser explícitos.

Morse et. al. (1994) plantean que los conceptos de confiabilidad y validez deben tomarse en investigación cualitativa como estándares de rigor científico. Igualmente, proponen considerar la importancia de que el científico use estrategias de verificación durante el proceso de investigación, pues de esta manera la validez y la confiabilidad se obtienen activamente y no son aspectos evaluados por pares externos al finalizar el proyecto investigativo.

3.2 METODOLOGÍA

El estudio incorpora un referente teórico propuesto por los autores seleccionados, con el trabajo empírico recuperado a partir de las opiniones de 5 abogados pertenecientes a la comunidad de Tenerife, en España con experiencia en el desarrollo de juicios orales.

La construcción de esta metodología implicó retomar modelos previamente utilizados por investigadores del posgrado en pedagogía de la Facultad de Estudios Superiores Aragón de México (García, 2010) así como de La Universidad de La Laguna (Medero, 2020), que fueron adaptados para el logro de los propósitos propuestos al comienzo de este trabajo.

Tabla 6**SELECCIÓN DE INFORMANTES (ABOGADOS)**

Informantes	Formación académica y trabajo actual	Criterios de elección
Laura Hernández Gutiérrez	Licenciada en derecho de La Universidad de La Laguna labora en Munguía y abogados desde el 2019.	4 años de experiencia en juicios orales y audiencias públicas.
Mila Pacheco Pérez	Abogada y mediadora. Vicedecana del Colegio de Abogados de Santa Cruz de Tenerife. Consejera del CCCA.	10 años en procesos de mediación y 20 años de experiencia en juicios orales y asesoría política.
Iván Hernández Suárez	Abogado	5 años de experiencia en audiencias de juicio oral.
Raúl Acosta Armas	Abogado y consultor Senior de Legal en Assap Auditores, Consultores, Abogados.	5 años de experiencia en juicios orales.
Anaïs Lucía García Galván	Abogado en Despacho Galván	4 años de experiencia en juicios orales.

Nota. Para la selección de estos informantes se tomó en cuenta las sugerencias y lineamientos metodológicos propuestos por el Dr. Fernando Barragán Medero Catedrático de la Universidad de La Laguna encargado de Didáctica y Organización Escolar.

El estudio está proyectado en 2 tapas que se desarrollan a continuación:

- Revisión bibliográfica y construcción de los capítulos teóricos e históricos.
- Estudio cualitativo a partir del grupo de análisis a 5 abogados con experiencia en juicios orales en España.

a) Revisión bibliográfica

La primera parte consistió en un trabajo documental, que se llevó a cabo a través de la consulta bibliográfica sobre temas relacionados con competencias y enfoque comunicativo. En cuanto a la interpretación de las competencias comunicativas en los juristas una de las intenciones fue comprender la importancia que puede llegar a tener estas herramientas dentro del nuevo sistema de juicios orales.

Schütz, tomando en cuenta el postulado de Max Weber la interpretación subjetiva del sentido, plantea que los sujetos efectúan "...una tipificación del mundo del sentido común, la manera correcta en que los hombres interpretan, la vida diaria, su propia conducta y la de los demás", (Schütz, 1995: 22-23). Rescatar esta subjetividad fue una de las intenciones del estudio. Considerando a la interpretación, como una cuestión tanto teórica como metodológica que se emplea en las ciencias humanas, con la intención de buscar los significados que tiene para la acción social.

Para el adecuado desarrollo del trabajo se definieron aquellas fuentes tanto vivas como documentales que permitieron consolidar un cúmulo confiable de información. Por lo cual, se revisaron documentos (libros, tesis y revistas), así como obras (tesis, libros, ponencias) cuyo objeto de estudio es el análisis de los juicios orales y la comunicación.

Como primer paso se determinó qué instancias podrían ser consideradas como fuentes de información pertinente para construir el referente teórico.

De esta forma, se seleccionó un cúmulo de biografía selecta (para hacer la revisión de autores e indagar sobre trabajos y tesis realizadas respecto a la situación jurídica en la Unión Europea y en España en lo general y en la isla de Santa Cruz de Tenerife en lo particular) acudiendo a bibliotecas del Fondo Canario (para saber la historia y contexto actual de la isla con relación en España y Europa) también se consultaron las bibliotecas de Historia y Derecho (con el fin de encontrar los antecedentes directos que dieron origen al nuevo sistema jurídico que rige actualmente).

Es necesario aclarar que se tuvo la oportunidad de viajar a la isla para realizar la investigación de la mano y asesoría de investigadores de la zona creando vínculos con las instituciones y auxiliando con el desempeño de la investigación. Para obtener información del desarrollo histórico de la isla se consultó el fondo de cultura canaria ubicado en La Universidad de La Laguna campus Güajara, así como la página electrónica del Gobierno de Canarias para corroborar datos y crear el contexto necesario para la investigación. Para determinar la importancia del tema con el derecho se consultaron libros de capacitación en materia penal para la correcta ejecución de las audiencias.

b) Estudio cualitativo (grupo de enfoque)

La segunda parte de la investigación correspondió al trabajo de campo, en donde para la recolección de datos se utilizó como instrumento metodológico el Focus Group, a partir de la sesión en videoconferencia con 5 profesionales del derecho con experiencia en juicios orales, con el objetivo de obtener información de la práctica y desarrollo de la comunicación de los abogados dentro de las audiencias.

El Focus group es definido como:

“La técnica de grupos focales es un espacio de opinión para captar el sentir, pensar y vivir de los individuos, provocando auto explicaciones para obtener datos cualitativos. Kitzinger lo define como una forma de entrevista grupal que utiliza la comunicación entre investigador y participantes, con el propósito de obtener información. Para Martínez-Miguel, el grupo focal “es un método de investigación colectivista, más que individualista, y se centra en la pluralidad y variedad de las actitudes, experiencias y creencias de los participantes, y lo hace en un espacio de tiempo relativamente corto”. La técnica es particularmente útil para explorar los conocimientos y experiencias de las personas en un ambiente de interacción, que permite examinar lo que la persona piensa, cómo piensa y por qué piensa de esa manera. El trabajar en grupo facilita la discusión y activa a los participantes a comentar y opinar aún en aquellos temas que se consideran como tabú, lo que permite generar una gran riqueza de testimonios”, (Hamui, 2013).

Este tipo de herramientas metodológicas se basan en el modelo de comunicación entre iguales y no de un intercambio de preguntas y respuestas cerradas con un cuestionario rígido, sino que por el contrario se caracteriza por ser una conversación fuera de la formalidad con el objetivo de conseguir respuestas más reales, lo que implica que los participantes dentro de la conversación a partir de una pregunta que será detonante, empezarán a expresarnos todo lo que recuerde en torno al tema. Entre los propósitos de la investigación se buscó que los participantes se sintieran con la libertad de expresar sus opiniones.

Como el propósito del análisis es de corte cualitativo se consideró el Focus Group como herramienta técnica para recuperar el sentir de los actores, y así poder descubrir detalles de las competencias comunicativas en los abogados de España y a partir de ella derivar interpretaciones y explicaciones sobre el fenómeno que interesa para el estudio: la comunicación oral.

Además, el Focus group permitió recuperar mediante grabaciones en audio y video el estilo y estructura de la comunicación verbal y no verbal e interpretar los significados establecidos por los entrevistados en su discurso. Para la obtención de información se determinó que el instrumento fuera una guía flexible de entrevista. Esta guía tuvo como finalidad construirse como una serie de preguntas que llevaran a la audiencia a expresarse ampliamente sobre una situación.

Para confeccionar la guía de entrevista se regresó al apartado teórico incorporando cada una de las competencias comunicativas integradas en las preguntas que motivarían la conversación. Después de someter los puntos de la matriz (desde los ejes de análisis hasta las preguntas) a consideración de especialistas en la materia (profesores, y tutores de la investigación) se determinó su viabilidad.

Además de comprender y explicar la participación e importancia de las competencias comunicativas en los abogados para el desarrollo de su profesión, la investigación intenta analizar el perfil del abogado en la actualidad incorporando nuevas competencias y habilidades para el desarrollo de su función. La estructuración de las preguntas tiene diferentes partes que corresponden a un número equivalente de núcleos temáticos.

Corpus de análisis

El corpus de análisis está compuesto por la videograbación del miércoles 28 de abril de 2021 a las 6 de la tarde hora canaria donde se reunió a un grupo de 5 abogados (3 mujeres y 2 hombres) con experiencia en juicios orales. A continuación, se presentan las líneas temáticas que sirvieron de guía a la conversación.

3.2.1 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Como ya se ha expuesto existe un gran debate en relación a las ventajas y desventajas que traen consigo las investigaciones de corte cualitativo y cuantitativo.

Por lo tanto, conviene precisar términos como metodología, método y técnica. Por *metodología* se entiende un conjunto de medios teóricos, conceptuales y técnicos que una disciplina desarrolla para un fin propio; por *método* entenderemos un camino que hay que seguir para acceder al análisis de los distintos objetos que queremos investigar. Mientras que las *técnicas* definen el procedimiento particular de recogida de información, esto siempre estrechamente unido con el método de investigación que se está utilizando, (Aranda, 2009).

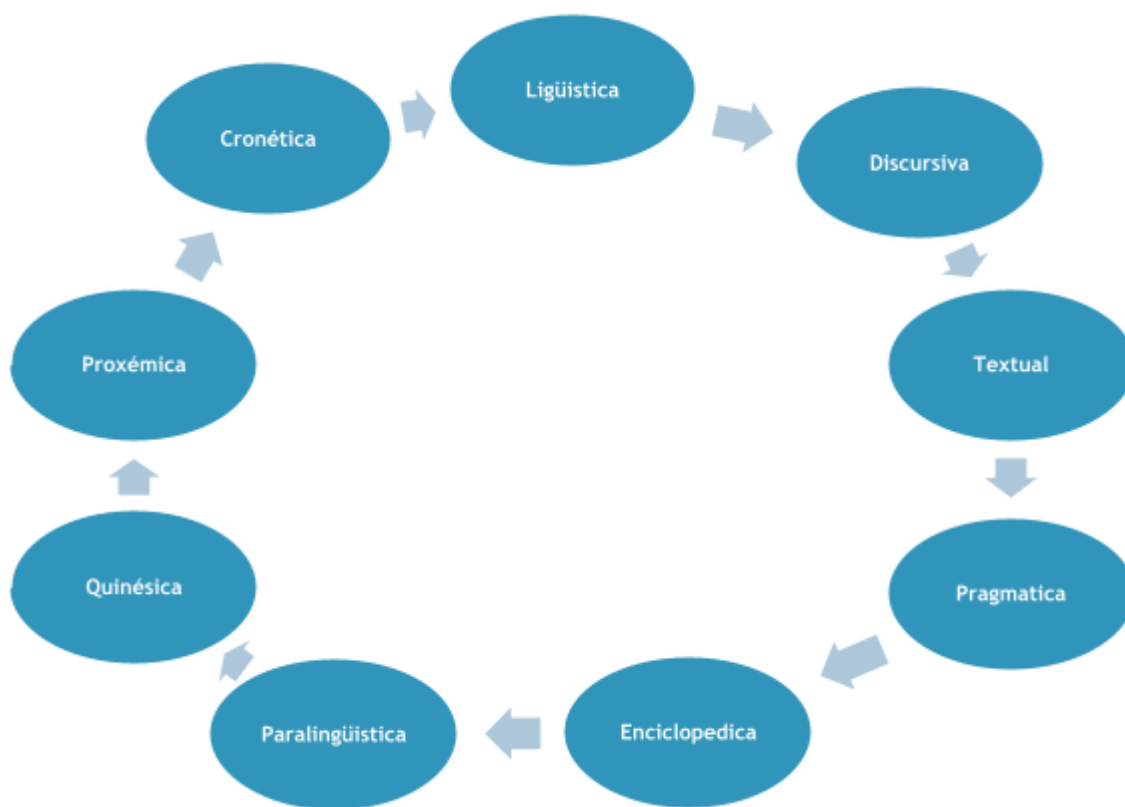
La técnica elegida (Grupo de enfoque) proporciona una mayor profundidad de respuestas, lo que se traduce en una mayor comprensión del fenómeno estudiado (comunicación). Muchas son las ventajas que nos proporciona esta técnica, entre ellas:

- Aborda problemas complejos como son el estudio de creencias, motivaciones o actitudes de la población; aspectos que serían difíciles de abordar por la metodología cuantitativa.
- Permite la generación de grupos de ideas de forma rápida y disminuye el tiempo para la toma de decisiones.
- Posibilita la actuación de individuos con experiencias diversas y permite una visión más amplia de los problemas (Aranda, 2009).

Para la ejecución del Grupo de Enfoque se consideraron temas básicos de comunicación que permitieran organizar la conversación y dieran respuesta a las preguntas de investigación. Para ello, se recurrió al enfoque por competencias y específicamente aquellas que integran las competencias comunicativas. En el siguiente cuadro se presentan las competencias analizadas:

Figura 4

EJES DE ANÁLISIS PARA LA INVESTIGACIÓN



Nota: Elaboración propia, para ilustrar las competencias comunicativas.

Por la trascendencia que tendrán para el estudio, a continuación, se describen cada una de las competencias:

1.- **Competencia lingüística.** Es la capacidad de formular enunciados sintáctica y léxicamente adecuados, de modo que puedan ser entendidos y fáciles de comprender.

2.- **Competencia discursiva.** Estudia el tipo de información que nos aporta cada uno de los participantes, a partir de sus expresiones, movimientos corporales y gesticulaciones; así como, el tono de voz y énfasis de sus respuestas.

3.- **Competencia textual.** Es la capacidad de construir textos bien organizados dentro del tipo elegido.

4.- **Competencia pragmática.** Es la capacidad de lograr un determinado efecto intencional mediante el texto elegido para la situación comunicativa.

5.- **Competencia enciclopédica.** Consiste en el entendimiento del mundo y en el conjunto de saberes más particularizados que permiten un intercambio comunicativo eficaz, por parte de los interlocutores.

6.- **Competencia paralingüística.** Consiste en un conjunto infinito de elementos adicionales que acompañan al lenguaje (bien sea escrito u oral), y que ayudan a complementarlo.

7.- **Competencia quinésica.** Consiste en el estudio del movimiento siendo la encargada de aconsejar cómo debemos manejar nuestro cuerpo según el contexto en el cual nos encontremos.

8.- **Competencia proxémica.** Consiste en la producción de significados a partir del manejo de las distancias.

9.- **Competencia cronética.** Consiste en la producción de significados con y desde la coordenada del tiempo.

3.2.2 CONSTRUCCIÓN DE LA GUÍA DE ENTREVISTA

Dentro de estos 9 ejes de análisis se encuentran las siguientes preguntas de investigación que sirvieron para orientar la conversación:

1.- ¿Qué importancia le dan los abogados a la comunicación dentro de su profesión?

2.- ¿Qué estrategias de comunicación aprendieron durante su formación académica, cuáles han utilizado en su labor profesional y cuáles han aprendido en la práctica?

3.- De las siguientes estrategias, ¿cuáles ocupa regularmente?: análisis de la situación, establecer objetivos, definición del mensaje, evaluación de resultados. ¿Alguna otra?

4.- ¿De qué manera una buena construcción del mensaje puede influir en las audiencias de juicios orales?

5.- ¿Qué herramientas de comunicación le aconsejaría fortalecer a los abogados para desempeñar su profesión de manera óptima? gramática, ortografía, semántica, argumentación, etcétera.

6.- ¿Qué elementos de la comunicación verbal y no verbal deben mejorar los abogados dentro de las audiencias de juicios orales?: organización de las ideas, volumen de voz, postura, expresión facial, gestos, apariencia, ...

7.- ¿Creen que los abogados son conscientes de ciertos errores que se cometen durante la presentación de sus discursos? Por ejemplo, repetir preguntas, utilizar palabras innecesarias, no generar preguntas orientadas a probar situaciones concretas, o no reconocer qué respuesta se espera generar en los receptores del mensaje, etc.

8.- ¿Podrían contarnos alguna anécdota en la que el mal manejo de la comunicación haya sido determinante en el resultado de una audiencia?

9.- ¿En qué ocasiones la buena exposición de sus ideas, le valió ganar un caso, y qué estrategia siguieron para formular sus argumentos?

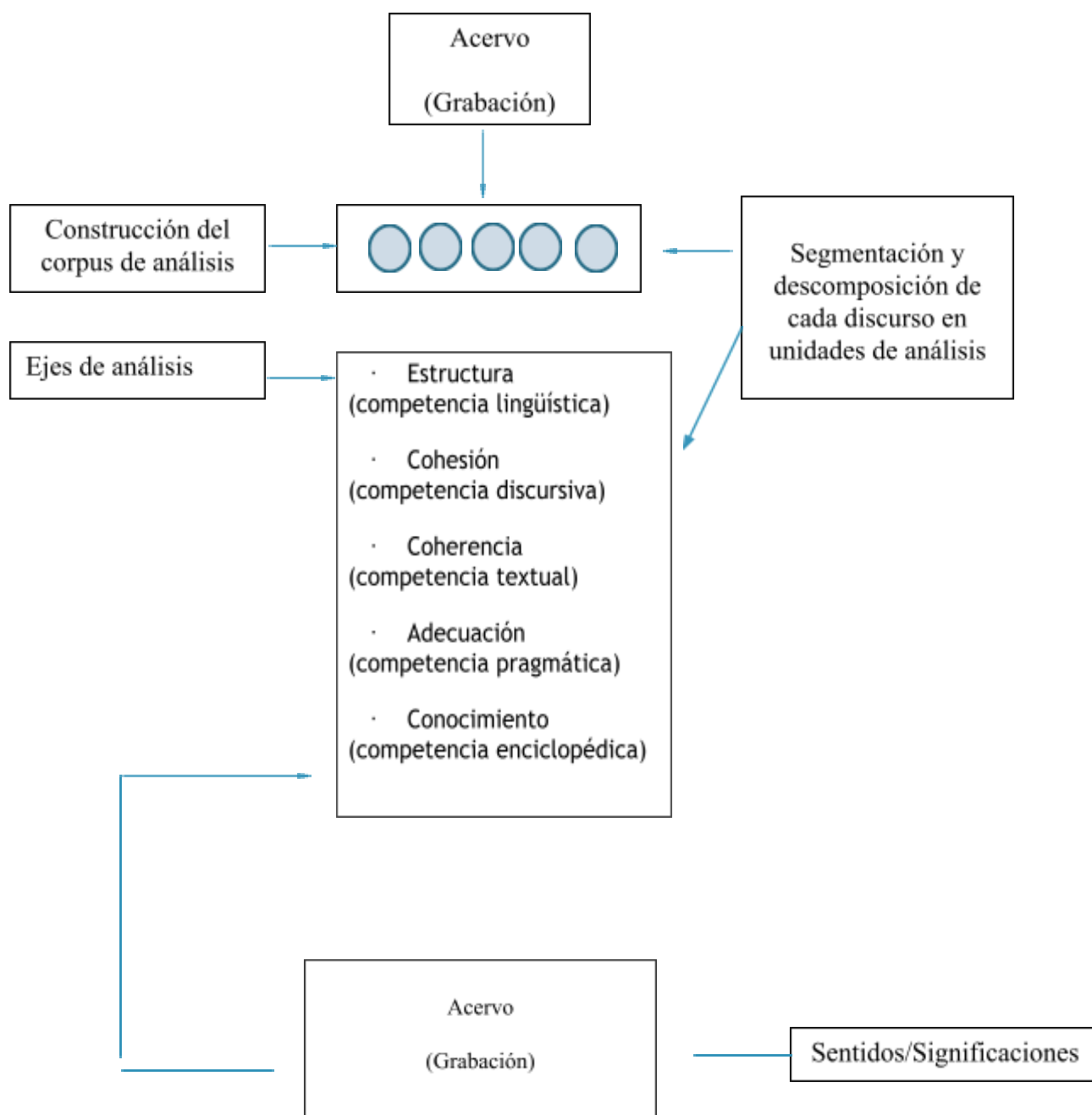
10.- ¿Qué herramientas de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) deben dominar los abogados para estar preparados ante la incorporación de los juicios a distancia?

En conclusión, la discusión grupal buscó determinar qué valor tiene la comunicación verbal y no verbal para los abogados. Además, se buscó conocer cómo se desempeñaban los abogados en la ejecución de los juicios y qué importancia tenía la comunicación en su desempeño profesional.

La metodología de análisis para la realización del grupo de discusión se estructuró a partir del siguiente esquema.

Figura 5

MÉTODO DE ANÁLISIS DEL GRUPO DE DISCUSIÓN



Nota. Modificado a partir del modelo utilizado por el Dr. Rafael Ahumada Barajas, en su libro, T.V. Su Influencia en la percepción de la realidad social (2007).

3.2.3 CONFORMACIÓN DEL GRUPO DE ANÁLISIS

En el grupo de discusión se convocaron a abogados con conocimiento de las herramientas, prácticas de comunicación, metodología y manejo de comunicación oral. Los participantes demostraron conocimientos teóricos en la materia, así como experiencia práctica en las audiencias.

La intención del estudio no es realizar una evaluación en la cual el abogado se sienta juzgado, en función de si sabe o no sabe; por el contrario, se buscó ubicar aquellos abogados que por su trayectoria y experiencia puedan representar para el estudio una fuente de conocimiento legítima con autoridad y conocimiento del tema.

Al grupo de 5 abogados propuestos para el estudio se les creó una ficha con datos generales la cual permitió identificar de mejor forma a cada participante. A continuación, se presenta la ficha de información general elaborada a partir de los datos recuperados de los currículos entregados por los abogados, así como una explicación de su contenido.

Tabla 7**FICHA DE PERFIL ABOGADOS**

Datos Generales	
Abogado:	Aquí se incluirá la nomenclatura con la que se definirá para referencia del estudio, así como un número consecutivo para diferenciarlo de los demás participantes.
Sexo:	Masculino / Femenino
Formación Académica	
Estudios realizados	Escuela de procedencia y grado
Experiencia laboral	
Trabajos y cargos	Experiencia y desarrollo dentro de las audiencias de juicios orales.
Cursos y formación profesional	
Cursos	El objetivo es identificar de qué manera se han mantenido actualizados...
Observaciones: Finalmente, se incluirá un breve comentario en torno a las inferencias que se puedan generar a partir de la información obtenida.	

Nota. La sesión del Focus Group tuvo una duración de 2 horas y se buscó que la participación fuera de manera libre y voluntaria.

CAPÍTULO IV

Percepciones de los abogados españoles respecto al valor de la comunicación

En este capítulo se muestran las percepciones de los abogados españoles de la comunidad de Tenerife respecto al valor de la comunicación en el entorno académico y laboral; por lo tanto, se documentan las experiencias de un grupo destacado de abogados, en sus narrativas se ejemplifican las diversas situaciones que se presentan en las audiencias de juicios orales.

En consecuencia, se consideró que las experiencias vividas por los abogados consultados podrían servir de guía y orientación para estudiantes y profesionistas del derecho involucrados en los juicios orales. Además, puede dar pauta a futuras investigaciones tanto en el campo del derecho como de la comunicación.

A continuación, recuperaremos los nueve ejes de análisis presentados en el capítulo anterior. Con esta lógica de análisis se busca interpretar las percepciones de los participantes con respecto al uso y manejo de la comunicación en los procesos judiciales, específicamente, las audiencias de juicios orales. De esta forma, se presentan los resultados del estudio, a través de las narrativas de los participantes.

4.1 PRESENTACIÓN DEL ENFOQUE COMUNICATIVO PARA LOS FINES DEL ESTUDIO

Durante la realización del Focus Group los participantes destacaron la importancia de promover la capacitación de los juristas para gestionar sus competencias comunicativas. Para ellos, las universidades deben considerar al enfoque comunicativo como la oportunidad de dotar a los estudiantes y futuros profesionistas de herramientas que desarrollen en forma autónoma, sus potencialidades comunicativas y construir los aprendizajes necesarios para su formación personal.

"Por consiguiente, un trabajo profundo de las competencias consiste en: relacionar cada una con un grupo delimitado de problemas y tareas; y clasificar los recursos cognitivos

(conocimientos, técnicas, habilidades, aptitudes, competencias más específicas) movilizados por la competencia considerada", (Perrenoud, 2004:9).

De acuerdo con este enfoque por competencias, se pretende que dentro de los sistemas escolarizados e instituciones públicas y privadas se promueva el desarrollo de capacidades para el razonamiento y la resolución de problemas y, por lo tanto, mejorar la calidad de vida, siendo esto el desarrollo de una competencia.

Mientras que, por otro lado, las competencias claves para la vida son las que permitirán de forma específica la relación con un entorno complejo y variable tales como: la comunicación interpersonal e intrapersonal, la resolución de problemas básicos o domésticos, el razonamiento y capacidad de reacción lógica, el trabajo en equipo y principalmente la capacidad de aprender.

En este sentido cabe recordar que los abogados con presencia activa en las salas de audiencias de juicios orales deben reconocer la utilidad y funciones de la lingüística y oratoria. Es decir, la palabra sirve para algo, responde a intenciones, tiene propósitos, difiere según situaciones, permite comunicar, narrar historias, dejar testimonios, y en el caso que aquí se presenta, la comunicación verbal sirve para poner en contexto un conjunto de ideas que previamente han sido ordenadas, buscando la resolución de un problema.

Por otra parte, el orador debe entender el poder que otorga el dominio adecuado de la oratoria. Con sus palabras, el abogado tiene la facultad de incidir en su audiencia, en sí mismo la palabra se transforma en acción y portadora de un mensaje construido siempre con una intención. Así como el comunicador de YouTube, Instagram y demás plataformas reconoce la influencia de sus palabras en sus seguidores, el abogado debe entender que el juicio oral y su presentación

frente al juez, jurado y demás elementos que participan dentro de las salas de juicios orales no pueden estar aislados del mundo real.

Al respecto, Chaïm Perelman comenta que el Derecho es un discurso y la retórica nos da la clave para entender el discurso jurídico. Destaca dos conceptos claves en los postulados: El auditorio universal y el auditorio particular. El primero es la sociedad *in genere*, al cual se dirige con la finalidad de lograr su adhesión por medio del **convencimiento**; el segundo, auditorio concreto y determinado, es al que se intenta adherir a través de la **persuasión**.

Finalmente, según Jolibert el último de los eslabones de esta cadena es el placer que otorga la producción y creación de estructuras: “placer de inventar, de construir, de comprender cómo funciona, placer de unir palabras, de superar las dificultades enfrentadas, placer de encontrar el tipo y la formulación más apropiada para cada situación”, (Jolibert, 2003:24).

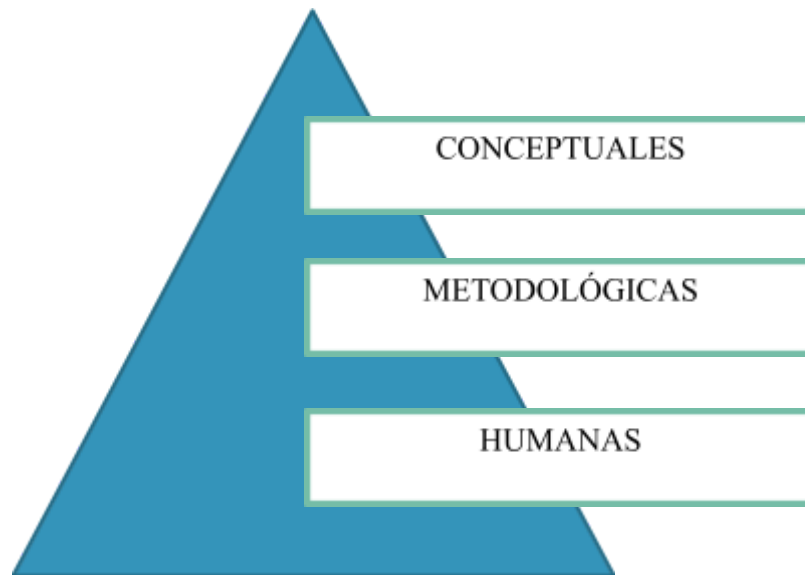
Por otra parte, al momento en que se argumenta en materia de derecho, se debe tener una definición adecuada de la idea del hecho jurídico lo que designa un supuesto determinado o hipótesis normativa específica el argumentar en base a hechos jurídicos, implica que el abogado reconozca que la oralidad y producción de discursos, puede llegar a ser una actividad lúdica, a partir de su dominio, es uno de los retos que enfrentan todos los abogados con presencia activa en las salas de juicios orales. En conclusión, argumentar supone conocer el contenido y la esencia de las cosas y no únicamente quedarse a nivel formal. Los casos que se presentan a continuación intentan servir de espejo en el que tanto profesionales como académicos tienen la oportunidad de visualizar sin apasionamientos ni falsas expectativas, la calidad comunicativa con la que se están realizando las audiencias de juicios orales en nuestro modelo de prueba de España.

Por consiguiente, bajo la óptica de la oratoria como proceso, las prácticas aquí señaladas deben de servir para la generación de un círculo virtuoso donde se entienda que el error en sí, es y forma parte del propio proceso de aprendizaje y perfeccionamiento del sistema.

A continuación, se presentan tres tipos de competencias del enfoque comunicativo:

Figura 6

COMPETENCIAS DEL ENFOQUE COMUNICATIVO



CONCEPTUALES

A este tipo de competencias, se les define como el dominio que la persona debe tener sobre el conjunto de conocimientos teóricos necesarios, que sustentan su disciplina. En este grupo se encuentran los conocimientos que deben ser conocidos por el abogado; hablamos de conceptos, teorías, tratados, jurisprudencias y leyes que servirán como sustento a otros conocimientos o procesos más complejos.

METODOLÓGICAS

Las competencias metodológicas son aquellas que indican en la persona los elementos que habrá que disponer para obtener el conocimiento, procesos, pasos a seguir, métodos, técnicas o formas de hacer algo. Para este tipo de competencias el abogado debe demostrar que conoce, comprende o aplica un procedimiento claro, es decir, que le llevará a un resultado si lo sigue de manera correcta.

HUMANAS

Dentro de las áreas del conocimiento, el abogado percibe la necesidad de desarrollar competencias que le permitan desempeñarse en su campo laboral, donde utilizará los conocimientos de índole general y formativa que se encuentran en el plan de estudios como parte de su formación integral. Estas competencias tienen como objetivo motivar al individuo en la búsqueda de su superación personal, completando el binomio aptitudes-actitudes, donde los conocimientos por sí solos no son suficientes, sino que necesitan la disposición del investigador para hacerlos trascender.

De esta manera, observando los planes de estudio de las universidades en España, actualmente podemos observar que solo algunas instituciones se han dado a la tarea de atender este tipo de habilidades.

Siendo el caso de la Universidad de La Laguna con la materia de: “Comunicación y Recursos para Juristas”, impartida en el primer curso de la carrera del grado en Derecho, es una de las universidades que empieza a crear consciencia para preparar de mejor forma a sus estudiantes de derecho en cuestiones de oratoria.

Sumado a esto, en la Universidad de Salamanca también podemos observar temas relacionados con la comunicación con materias como “oratoria y práctica forense”, añadidos en la actualización curricular del 10 de mayo de 2010 cumpliendo casi diez años en la construcción de habilidades en la oratoria con la optativa que el estudiante del grado en derecho tiene posibilidad de tomar.

Sin embargo, al revisar los planes de estudio de varias universidades nos percatamos que la gran mayoría de las instituciones educativas siguen olvidando considerar este tipo de competencias dentro de su plan de estudios ignorando o pasando por alto lo trascendentales que pueden llegar a ser en su vida laboral, tal es el caso de la Universidad Autónoma de Madrid la cual a lo largo de su currícula estudiantil omite la formación en cuestiones de oratoria y comunicación (ver anexos).

Igualmente, durante la plática con los entrevistados éstos manifestaron que fueron pocos los elementos que podían rescatar durante su formación, tales como exámenes orales, exposiciones o en algunas ocasiones casos simulados; así como pequeños ejercicios de debate siendo desde el punto de vista de cada uno de los participantes una capacitación necesaria en la cual les habría gustado ser formados y tener una estructura curricular más formal orientada a fortalecer estas habilidades.

Lo anterior nos sirve para generar un contexto base para la investigación reconociendo las competencias básicas que conforman las habilidades en el desarrollo de un abogado en España.

4.2 PERFILES PROFESIONALES DE LOS INFORMANTES

Antes de presentar el análisis de las narrativas obtenidas con la herramienta del Focus Group es necesario contextualizar los antecedentes de los sujetos elegidos para el estudio. Participaron tres abogadas y dos abogados con diferentes niveles de experiencia en audiencias de juicios orales en materia penal.

Esta mezcla permitió focalizar la información tanto en las divergencias como en las coincidencias en sus juicios de valor. Todos los informantes son profesionistas titulados con experiencia en juicios orales, su nivel de formación va desde formación profesional (licenciatura) hasta Master de Derecho.

Las siguientes tablas ayudan a conceptualizar los saberes que cada uno ha ido formando desde sus campos de acción y que han facilitado la formación de sus competencias.

PERFILES PROFESIONALES DE LOS INFORMANTES

Tabla 8

Abogada 1

Datos Generales	
Abogado:	Abogada 1
Sexo:	Femenino
Formación Académica	
Estudios realizados	<p>Universidad de La Laguna (Licenciatura en Derecho)</p> <p>Centro de la familia Tenerife (Master en Mediación)</p> <p>Universidad Nacional de Educación a Distancia</p> <p>Ilustre Colegio de Abogados de la Santa Cruz de Tenerife.</p>
Experiencia laboral	
Trabajos y cargos	<p>Abogada Derecho Penal y Civil (Asesoría Jurídica septiembre 2001)</p> <p>Mediadora (junio 2012)</p> <p>Vicedecana del Ilustre Colegio de Abogados de Santa Cruz de Tenerife.</p> <p>Consejera del CCCA</p>
Cursos y formación profesional	
Cursos	<p>Elaboración de documentos jurídicos</p> <p>Negociación</p> <p>Mediación</p> <p>Asesoramiento Jurídico a ONG</p>

Observaciones: Presenta la formación profesional con más elementos orientados a la comunicación. La mayoría de sus intervenciones demostraron contar con un conocimiento sólido de las herramientas de argumentación.

Tabla 9

Abogada 2

Datos Generales	
Abogado:	Abogada 2
Sexo:	Femenino
Formación Académica	
Estudios realizados	Universidad Autónoma de Madrid UÁM (Grado en Derecho 2010-2014)
Experiencia laboral	
Trabajos y cargos	Abogada litigante en el despacho Galván (septiembre 2017 – a la fecha)
Cursos y formación profesional	
Cursos	Grupo de Debate en la Universidad.
Observaciones: Aún y cuando los cursos no están demasiado orientados a la comunicación, hay un dominio aceptable de su expresión oral.	

Tabla 10

Abogada 3

Datos Generales	
Abogado:	Abogada 3
Sexo:	Femenino
Formación Académica	
Estudios realizados	Universidad de La Laguna (Licenciatura en Derecho 2015).
Experiencia laboral	

Trabajos y cargos	Abogada Litigante en el despacho Munguía (junio de 2009 – a la fecha).
Cursos y formación profesional	
Cursos	Fundación Fyde Caja Canarias (Curso avanzado de Excel 2020). Escuela Europea de Líderes Arbitro, Derecho, Cursos de Arbitraje Civil y Mercantil. Icaft Curso Especializado y Acceso al Turno de Oficio y Asistencia al Detenido, derecho.
Observaciones: No muestra suficiente formación académica orientada a la comunicación, lo demuestra en la construcción de sus argumentos.	

Tabla 11

Abogado 4

Datos Generales	
Abogado:	Abogado 4
Sexo:	Masculino
Formación Académica	
Estudios realizados	Universidad de La Laguna (Licenciatura en Derecho 2010- 2016). Universitat de Barcelona (Master en Propiedad Industrial e Intelectual, Derecho 2017-2018). Universidad de Lleida (Master Derecho Deportivo 2017-2019).

Experiencia laboral	
Trabajos y cargos	Abogado litigante en Munguía (2016-2020) Assap/Audidores, Consultores, Abogados (Consultor Senior noviembre 2020)
Cursos y formación profesional	
Cursos	Universidad de Castilla-La Mancha (Experto en Seguridad en Eventos Deportivos y Culturales, Derecho 2017)
Observaciones: No hay una formación contundente en materia de comunicación. Sin embargo, demostró un dominio aceptable de su expresión oral.	

Tabla 12

Abogado 5

Datos Generales	
Abogado:	Abogado 5
Sexo:	Masculino
Formación Académica	
Estudios realizados	Universidad de La laguna (Licenciatura en Derecho 2010- 2014). (Master en Análisis de Innovaciones y Políticas Públicas Europeas 2014-2019)
Experiencia laboral	
Trabajos y cargos	Abogado litigante (Tiempo parcial 2015) Gobierno de Canarias Docencia Educativa y Universidades (octubre 2019 – a la fecha). Universidad de La Laguna

	Doctoral Reearcher (enero 2017- a la fecha)
Cursos y formación profesional	
Cursos	Sciences Po Asesor de Innovación 2006-2007 Escuela de Organización Industrial Experto Ejecutivo Blockchain: Educación, Derecho, Transformación Digital y Modelos de Negocios Digitales.
Observaciones: Es el informante con la formación académica más sólida. Hay una cantidad importante de cursos que aunque no son con orientación comunicativa, sí aportan estrategias metodológicas y docentes que fortalecen el dominio de la expresión oral.	

A continuación, se presentan las narrativas obtenidas durante la sesión de Focus Group.

4.3 COMPETENCIA LINGÜÍSTICA

En primer término, discutiremos brevemente el concepto de competencia lingüística a fin de establecer una noción base para el desarrollo del análisis. Chomsky (1965) fue de los primeros investigadores en distinguir el conocimiento del sistema lingüístico, esto es la competencia gramatical, de la actuación o comportamiento lingüístico. La primera se refiere al conocimiento abstracto, mental de la lengua como un sistema gramatical, mientras que la segunda se refiere al uso de ese conocimiento implícito que habilita a un hablante a expresarse y comprender su lenguaje eficazmente y, que, por ende, se encuentra determinado por el primero y por factores no-lingüísticos.

En consecuencia, la Competencia Lingüística según Chomsky (en Da Silva y Signoret 2005:19) es un: Conjunto de reglas que él (hablante) construye en su mente al aplicar su capacidad o facultad innata del lenguaje a los datos que recibe del ambiente lingüístico que lo rodea. Ella le permitirá producir el conjunto infinito de oraciones que constituye su lengua..., le facilitará distinguir las oraciones gramaticales de las no-gramaticales con base en un “sentimiento de gramaticalidad”, derivado justamente de su competencia lingüística, (Estrada, 2013).

Así que el lenguaje no es sólo lo dicho, sino lo pensado, y, sobre todo, lo por decir. Savater, habla de un querer decir. Usa el ejemplo de un extranjero, quien nos habla en otro idioma, desconocido para nosotros; a pesar de eso, sabemos que, por su condición de Ser Humano, comunicante y social, esa persona está queriendo decir algo, así no comprendamos con precisión de qué se trata. Cuando vemos a otros seres humanos hablar, sabemos que están queriendo decir algo, y ese querer decir nos identifica como seres humanos.

Por otro lado, Sebastián Serrano, entiende el lenguaje como un logaritmo, es decir como una posibilidad adquirida de poder entender muchos mensajes posibles, a partir de unos mínimos básicos, como son las letras, y las reglas sintácticas que especifican las condiciones para su uso.

En síntesis, podemos aseverar inicialmente, que la Competencia Lingüística de un abogado implica el conocimiento abstracto del sistema formal de la lengua, la habilidad para seleccionar y emplear el conjunto de elementos de la misma que requiere para expresar o comprender lo que escucha o lee, y la habilidad para distinguir la gramaticalidad o corrección o la ausencia de la misma en las formas de expresión (Rincón, 2009:46).

Tabla 13

COMPETENCIA LINGÜÍSTICA

<i>Opiniones de los participantes</i>
<p>Abogada 3</p> <p>Tienes que convencer a su señoría al exponer todos tus argumentos, en qué te basas y ser eficaz. Tienes que ser ameno, no puedes aburrir a su señoría. Debes expresarte de la manera en que le puedas llegar a su señoría, porque muchas veces pasa que ves a su señoría y está escribiendo.</p>
<p>Abogada 2</p> <p>Lo que vayamos a decir tiene que ser competente y determinante de una forma amena y comprensible, que se entienda el argumento que queremos exponer.</p>
<p>Abogada 3</p> <p>Hay que ser claros no enrollarnos demasiado en darle vueltas a lo mismo. Eso no te va a llevar a nada, tienes que tener las ideas claras, enfocarlas y que llegue el mensaje adecuado.</p>
<p>Abogada 2</p> <p>Puedes saber mucho y no saber expresarlo. Puedes tener argumentos buenísimos, pero si llegas a sala y no te sabes explicar correctamente no funciona. Hay gente que su manera de comunicarse en general, no solo en sala, es incorrecta. Eso motiva que la gente no le entienda, que sean deficientes los argumentos a la hora de hablar y esos errores no los puedes tener en sala.</p>
<p>Abogada 1</p> <p>Un error en la sala es no llevar bien preparado el caso y preguntar cosas que no tienen que ver con el objeto en controversia, o cosas que ya están admitidas por las dos partes. Eso cansa mucho al juez y al propio compañero. Otros errores son reiterar preguntas, realizar conclusiones inconexas o conclusiones donde repiten la demanda, en sí no lo que se ha practicado durante el procedimiento.</p>

Análisis

A partir de las respuestas obtenidas se aprecia que los participantes han sido testigos de situaciones donde una mala formulación del mensaje puede llevar a la pérdida de un caso, independientemente de si se tiene la razón o no. Se reitera el valor de la argumentación como herramienta no solo para dar información, sino para lograr el convencimiento de la audiencia a través de un uso adecuado de la oratoria, la lógica y por supuesto de la gramática.

“Puedes saber mucho y no saber expresarlo”

Aquí se demuestra que el poseer conocimientos tanto de la materia como del caso es importante, pero que la carencia de esta competencia puede llevar a emitir mensajes confusos, o hasta en ocasiones contrarios a los intereses del cliente.

“...pasa que ves a su señoría y está escribiendo”

Esta respuesta pone en evidencia que una mala expresión oral puede generar fastidio y falta de atención, lo que provoca que el mensaje no sea claro, o peor aún que no llegue a los destinatarios. Para evitar esto, se requiere de técnicas de oratoria que involucren la modulación de la voz, los cambios de volumen, la coordinación entre el lenguaje verbal y no verbal.

“...competente y determinante de una forma amena y comprensible”

Si bien para muchos abogados puede parecer hasta exagerada la forma de hablar de algunos de sus compañeros, lo cierto es que “vestir” las ideas con un lenguaje atractivo y atrayente, permitirá que por lo menos no sean ignorados nuestros comentarios. En resumen, los participantes consideran que el tener un lenguaje correcto, lógico y bien estructurado, es una obligación para cualquier abogado que participe en juicios orales, pues de lo contrario, se corre el riesgo de ofrecer sólo información, y no mensajes con sentido y argumentación.

4.4 COMPETENCIA DISCURSIVA

La competencia discursiva es la capacidad de interactuar lingüísticamente en el marco de un acto de comunicación, captando o produciendo textos con sentido, que se perciban como un todo coherente y adecuado a la situación y al tema. Ello implica que esos textos:

- Respondan a un tema dado y desarrollen una o más funciones.
- Con coherencia interna lógica semántica:

Continuidad, unidad y coherencia temática, organización y estructura.

Vista así la competencia discursiva consiste en la capacidad de elegir el tipo de texto adecuado a la situación o circunstancia en que está el que se comunica.

Es relevante destacar la estructura de argumentación de Perelman, la categoría de hechos y verdades, objetos de acuerdo sobre lo real. Teniendo en cuenta los diferentes aportes teóricos tomados en la interpretación de la investigación, las verdades son sistemas más complejos de acuerdo, como lo es una norma conforme al derecho, razón por la cual hace uso de un estatus no controvertido.

Tabla 14

COMPETENCIA DISCURSIVA

Opiniones de los participantes
Abogada 3 Independientemente de que algún gesto te haga pensar que lo que escuchas es verdad; a veces ocurre que frente a un testigo propio se declare algo y su señoría haga ciertos gestos. Se puede intentar conducir la pregunta o al testigo de una manera que pueda aportar un nuevo enfoque.

Abogado 4

¿Qué pasa cuando hay un juzgador que tiene prejuicios?, pues una estrategia sería ser más convincente, utilizando el lenguaje corporal y los cambios de entonación intentar conducir de mejor forma a su señoría.

Abogado 5

Se debe tener la capacidad de entender las emociones del cliente. Saber en qué situación está para tranquilizarlo y después intentar poner el discurso jurídico, discurso técnico, en un nivel cultural que sea comprensible para él. Hay que desarrollar habilidades para jugar los diferentes registros de la lengua y desconectarse del ámbito técnico para pasar a un nivel más llano y viceversa; saber trasladarse del lenguaje llano al técnico.

Abogada 2

Tienes tu alegato completamente estructurado desde casa y tener una capacidad magnífica para redactar. Sin embargo, el día de la vista puede ocurrir una discusión que desmonte tu estructura; en ese momento tienes que reaccionar rápido y modificar la estructura que tenías para construir de la mejor manera y en el menor tiempo posible tu argumento. El lenguaje oral en las vistas requiere mucha capacidad de reacción y de improvisación.

Abogada 1

No voy a molestar a la jueza, o juez si veo que no están prestando atención. Yo uso otro tipo de técnicas, por ejemplo, decir: “Puede parecer que ya está todo claro, pero de hecho no hay nada claro”.

Abogada 1

Cuando no admiten una prueba yo digo: “su señoría como se está grabando, hago patente que usted no me la admite, ni me deja preguntar. Por lo que tendré que hacer la correspondiente protesta y la hago constar en segunda instancia para que sepa que pues que le haré recurrir la sentencia”.

Abogada 1

Otro tema importante son los métodos alternativos o adecuados de resolución de conflicto. No podemos enfocar todo a la actividad judicial, pues hay problemas que deberíamos enfocar más a la mediación, conciliación y arbitraje. También es importante formarse en ese tipo de campos, pues son nuevos nichos de trabajo para el abogado.

Abogado 4

Los abogados adolecemos un poco de darle importancia a la formación en oratoria como practicar actividades comunicativas cómo puede ser el teatro. Aquellos abogados que han practicado teatro suelen tener un comportamiento mucho más elocuente y convincente porque saben, de cierta forma, actuar.

Análisis

En este punto las opiniones son consistentes, las respuestas destacan que el abogado debe ser apto para ajustar el contenido de su discurso al destinatario de su mensaje.

“...desconectarse del ámbito técnico para pasar a un nivel más llano”

Esto implica que la abogacía es una disciplina llena de tecnicismos que el abogado debe dominar, pero al comunicarse con su cliente, debe de realizar un ajuste en el vocabulario para empatizar con su audiencia. El abogado 5 hace una reflexión muy correcta de esta condición al mencionar que el abogado debe pasar constantemente del lenguaje técnico al habla coloquial y viceversa. De la correcta elección del repertorio de palabras que utilice dependerá el grado de aceptación de su mensaje, pues con el cliente debe ser lo más sencillo posible, mientras que con el juez y sus pares debe hablar con la jerga propia del campo disciplinar en el que se desenvuelve.

“El lenguaje oral en las vistas requiere mucha capacidad de reacción y de improvisación”.

Como explican los participantes existen muchas situaciones que pueden modificar los argumentos preparados previos a un juicio, por lo que el abogado deberá modificar el contenido de sus mensajes al tipo de situación que le toque enfrentar. La elección correcta del modo en que se construya y pronuncie el discurso determinará el grado de aceptación que logren sus alegatos.

“...suelen tener un comportamiento mucho más elocuente y convincente...”

Para el abogado 4 existe una relación muy clara entre quienes han tenido oportunidad de fortalecer estas habilidades, pues se aprecia la efectividad con que argumentan y

convencen a su audiencia. Por el contrario, muchos de los que no han tenido este tipo de instrucción (clases de teatro, oratoria, cursos de comunicación...) presentan un elevado grado de estrés ante el desafío que representa hablar en vivo ante una audiencia.

En resumen, no todos los abogados consideran relevante la preparación en este tema; sin embargo, cuando se ven obligados a exponer sus ideas ante una audiencia no siempre saben cómo hacerlo. El abogado 5 comenta que hay que desarrollar habilidades para jugar los diferentes registros de la lengua y desconectarse del ámbito técnico; mientras que para la abogada 1 es importante formarse en ese tipo de campos, pues son nuevos nichos de trabajo.

4.5 COMPETENCIA TEXTUAL

En cuanto a lo comunicativo, si se entiende al texto dentro de un proceso de intercambio entre personas, se deducirá fácil que se requiere de un manejo de los contextos comunicativos para producir textos que tengan claro su objetivo. En cuanto a la competencia técnica, se trata del manejo de dispositivos para escribir: pluma, lapicero, máquina de escribir, computador, y otros más.

La competencia textual, referida al desarrollo de capacidades para comprender y producir textos es fundamental para todas las personas, en especial para los profesionales, pues gran cantidad de procesos relativos a las empresas e instituciones, tienen que ver, bien con la lectura (manuales de instrucciones, de procedimientos, etcétera), o con la escritura de todo tipo de textos (informes, cartas, proyectos, actas, protocolos, manuales, etcétera). Pero no se lee sólo lo escrito con números y letras. La imagen, la apariencia personal, el espacio, la ciudad, la gente... son textos susceptibles de ser leídos, (Rincón, 2009:48).

Tabla 15

COMPETENCIA TEXTUAL

Opiniones de los participantes
<p>Abogado 4</p> <p>En función del mensaje, creo que es fundamental en este campo y un mensaje que no solo sea adecuado y coherente jurídicamente, sino que, además, sea capaz de transmitir y convencer, pues de eso depende en gran medida el éxito entendido cómo ganar casos o resolverlos en el mejor criterio para nuestros clientes.</p>
<p>Abogada 3</p> <p>El argumento debe ser estructurado, fijar claramente el hecho controvertido y a partir de ahí basarse en lo que ocurre en la propia vista. Es decir, tienes que estar preparada para que tú conclusión esté no solo estructurada, sino que pueda ser sometida a los cambios que van a surgir a lo largo de la vista oral.</p>
<p>Abogada 2</p> <p>No hacerle preguntas muy largas al cliente, sino que sean cortas para que pueda enfocar la respuesta de forma concreta y no enrollarlo mucho.</p>
<p>Abogada 1</p> <p>Preguntas mal elaboradas serían las que no tienen que ver exactamente con el objeto en controversia. Estás preguntando algo indirecto, cuando enfocas muchísimo la respuesta o sabes que en la propia pregunta das la respuesta. Ésas son las que más se consideran improcedentes, pues no es correcto. En España las tenemos reguladas, pero en la práctica me encuentro mucho con esos errores, es decir, algo que no tiene que ver con el objeto en controversia o cuando induces demasiado la respuesta.</p>
<p>Abogada 3</p> <p>Es importante preparar al perito para que transmita a su señoría la información clara. De otra forma, su señoría no va a entender la materia. El perito tiene que saber transmitir lo que ha plasmado en su informe, en su pericial, a través tus propias preguntas.</p>

Análisis

En este rubro, destaca la capacidad de estructurar los discursos con la estructura que la situación amerite. Como lo menciona la abogada 3 "...el argumento debe ser estructurado, fijar claramente el hecho controvertido...", por lo tanto, no basta con tener la información necesaria, sino que será fundamental encontrar el orden y la estructura que el argumento requiera.

"No hacerle preguntas muy largas al cliente"

Como se aprecia en esta respuesta, la extensión de las preguntas, así como de los argumentos puede ser crucial, pues hay personas que ante preguntas demasiado elaboradas pierden la intención en la secuencia de los cuestionamientos, dando respuesta solo al último, por ser el único que recuerdan.

"cuando enfocas muchísimo la respuesta o sabes que en la propia pregunta das la respuesta"

Para la abogada 1 éstas son las que más se consideran improcedentes, pues no es correcto. Dirigir demasiado la respuesta podría suponer infringir las normas de regulación españolas en la materia. En resumen, tanto el abogado como su perito deben estar cohesionados para generar argumentos que sean coherentes para el juez y efectivos para la sentencia.

4.6 COMPETENCIA PRAGMÁTICA

Es el desarrollo de capacidades para convencer y persuadir a los demás. Nos comunicamos porque deseamos influir en las decisiones, opiniones, conocimientos, actitudes o preferencias de los otros. Siempre nuestra comunicación busca, como fin último, lograr algo de alguien. El escritor de un libro recurre a varias estrategias para hacernos creer su historia; el director de una película de cine, organiza de tal forma las escenas a fin de mostrarnos que su historia es verosímil; nuestro jefe nos habla de determinada manera para que nosotros obedezcamos sus órdenes.

Así, infinitamente, podríamos extender la lista. Con estos ejemplos es suficiente para ver cómo detrás de cada proceso de comunicación entre seres humanos, existe el propósito de influir en sus opiniones, conocimientos o actitudes. Ésa es la pragmática: el conjunto de recursos, estrategias, tácticas, que empleamos para influir en las decisiones y opiniones de otros. En síntesis, la competencia pragmática consiste en la capacidad de lograr un determinado efecto intencional mediante el texto construido, (Rincón, 2009:47).

Recuperando lo expuesto por Perelman en su teoría de la argumentación, tenemos que existen presupuestos (constituidos por auditorio, discurso y orador), puntos de partida (premisas de lo real y de lo plausible) y técnicas argumentativas (de enlace o asociación, y de disociación). En consecuencia, el mensaje deberá ser lógico, creíble y con sentido para la audiencia que se pretende influir. Es ahí donde la argumentación requiere de coherencia y cohesión para la construcción de los significados, y el éxito en el resultado buscado: la aceptación de nuestra verdad.

Tabla 16

COMPETENCIA PRAGMÁTICA

Opiniones de los participantes
Abogada 1 Es verdad que tenemos que dar seguridad y empatizar con el cliente, entenderlo y que nos entienda. Es importante que cuando hablemos con terminología demasiado jurídica intentemos usar una terminología más llana, que se adapte al tipo de cliente.
Abogado 4 La principal herramienta comunicativa sería la oratoria. Transmitir al cliente términos jurídicos o técnicos, no es por capricho, sino por darle precisión a nuestro lenguaje. Llevarlo a una terminología llana, que sea comprensible, ayuda en la argumentación; además, es necesario poder canalizar un mensaje que sea comprensible, no sólo para los colegas, sino también para personas que no conocen el derecho.

Abogada 1

La recuperación de la retórica, de la oratoria, es fundamental sobre todo en periodo de conclusiones. En sala hay que hacer conclusiones que convenzan, que resuman lo que ha ocurrido y definan cuál ha sido la prueba, entre otras.

Por otra parte, es importante practicar la escucha activa, es decir, que la persona que te está oyendo se sienta escuchada. A veces los clientes te dicen: "es que nadie me escucha". Viene con un problema que para él es el mayor del mundo, vaya que le preocupa muchísimo. A veces los abogados pecamos un poco porque no escuchamos al cliente porque vamos con un ritmo acelerado, queremos acabar rápido.

Lo que nos interesa es saber, por ejemplo, en una guardia de custodia compartida, cuántos hijos hay en común, qué edad tienen, cuánto percibe cada uno y poco más, pero la persona viene con un problema. Entonces, nos hace falta mejorar ese tipo de escucha activa.

Abogada 1

Cuando vas a sala es porque el tema es gris, no blanco ni negro. Cuando sabemos que algo es así, no llevo a mi cliente a sala, normalmente lo llevas porque no es totalmente claro y el juez tiene que tomar una decisión.

Abogado 4

Si el abogado no "ejerciente" acude a sala y no tiene claro la importancia de la comunicación tiene un problema. Si un abogado no acude prácticamente a sala, es decir, no va regularmente, no tendrá clara su importancia; pero, si vas a sala con regularidad hay conciencia de su trascendencia.

Abogada 1

El saber científico es importante, tanto como saber comunicar, sobre todo cuando se trata del juez. Pero para nuestro cliente que no sabe nada, hay abogados que son muy teatreros y se hacen notar en sala, pero qué su conocimiento no es tan científico.

Ese cliente sale súper contento de sala, aunque no esté consciente del resultado del proceso. Lo ves y no entiendes cómo es que el cliente esté contento, cuando lo que se ha dicho no es nada bueno, no hay bases; el cliente sale contento sin siquiera saber que su sentencia fue fatal.

Abogado 4

En una ocasión estuve con un abogado argentino el cual tenía fama de saber bastante y de convencer a través de una buena retórica. Cuando lo vi trabajar en sala noté que no importó tanto el argumento jurídico, como la retórica con que se dirigió al juez.

Abogado 4

Conozco el caso de personas que parecen ratones de biblioteca; tienen buenos conocimientos, pero los nervios y la falta de capacidad comunicativa les juegan malas pasadas en sala. No son capaces de transmitir su conocimiento y aunque suelen tener la razón, desde el punto de vista jurídico, no tienen la capacidad de convencimiento. A causa de esos nervios en sala, son incapaces de tener una sentencia favorable.

Abogada 2

Cuando terminé la carrera aún no ejercía, por lo que apoyaba a mi madre que también es abogada. Iba a algunos juicios de ella y de sus compañeros. En una ocasión teníamos un caso de embarcaciones y lo hizo una compañera. Yo me sabía el juicio a la perfección, cuando llegamos a sala y la compañera expuso salí diciendo que era algo que no podía ser; era una abogada que sabía muchísimo, pero cuando habló ante la sala no había forma de entenderle. Ese caso se perdió por la mala oratoria de esta compañera.

Análisis

De las competencias hasta ahora analizadas ésta es la más trascendental, pues determina el grado de eficacia que puede llegar a tener el mensaje. Los participantes están de acuerdo que debe haber capacidad de persuasión en nuestros mensajes y claridad en las intenciones de los mismos.

“En sala hay que hacer conclusiones que convenzan, que resuman lo que ha ocurrido y definan cuál ha sido la prueba”

Como se vio en la introducción teórica de este apartado, esta competencia determina la capacidad de lograr un determinado efecto intencional mediante el argumento (discurso) que se está pronunciando. Para desarrollar esta habilidad, el abogado necesita estrategias y tácticas para influir en las decisiones de los jueces y en las opiniones de los participantes en la audiencia.

“La principal herramienta comunicativa sería la oratoria”

Para el abogado 4 la oratoria es una herramienta que deberían desarrollar todos los involucrados en el derecho, pues es necesario poder canalizar un mensaje que sea comprensible, no sólo para los colegas, sino también para personas que no conocen el derecho. En este mismo sentido se pronunció la abogada 1, pues destaca que recuperar la retórica y la oratoria, es fundamental sobre todo en periodo de conclusiones. Además, ella comenta que es importante “practicar la escucha activa, es decir, que la persona que te está oyendo se sienta escuchada”.

Esto es algo que vale la pena destacar como hallazgo, pues el abogado debe aprender a tomar su papel de receptor, con todo lo que ello implica. Un cliente que se siente escuchado es más receptivo a considerar las opiniones de alguien que piensa que lo entiende.

“Cuando lo vi trabajar en sala noté que no importó tanto el argumento jurídico, como la retórica con que se dirigió al juez”

Finalmente, el abogado 4 hace referencia al valor de la retórica como complemento al conocimiento del tema. Un buen orador es capaz de convencer a su audiencia de su “verdad”, tenga o no la razón. Mientras que para la abogada 2 ese caso se perdió “por la mala oratoria” de esta compañera.

4.7 COMPETENCIA ENCICLOPÉDICA

Consiste en el conocimiento del mundo y en el conjunto de saberes más particularizados que permiten un intercambio comunicativo eficaz, por parte de los interlocutores. Alimentarse de la cotidianidad, conocer lugares dentro y fuera de la ciudad y el país, ver televisión y cine de otras latitudes, acceder a comunidades virtuales del mundo, escuchar géneros musicales no acostumbrados... son ejercicios útiles no sólo para hablar y escribir mejor, sino, ante todo, para ser mejores personas y profesionales.

“Todas las profesiones se han creado para mejorar la vida de la gente”. Por lo tanto, todos los profesionales deben ser sensibles al entorno empresarial y social del cual hacen parte, en tanto el objetivo de su formación profesional es, justamente, reconocer en ese entorno situaciones que deban ser mejoradas, (Estrada, 2013).

Tabla 17

COMPETENCIA ENCICLOPÉDICA

Opiniones de los participantes
<p>Abogada 1</p> <p>Debería mirarse el procedimiento antes de entrar en sala y saber lo que piden las partes: lo que alega la demandada, lo que pide la acusación o lo que alega la defensa. Hay veces que esto no ocurre, por lo que está en nuestras manos posicionar al juez en qué es lo que estamos cuestionando, en dónde está la controversia.</p>
<p>Abogada 2</p> <p>Estudí en Madrid. En la universidad compaginaba las clases prácticas y con grupos de oratoria. Teníamos juicios simulados para fomentar este tipo de habilidades en los profesionales del derecho. Posteriormente, en el máster de acceso a la abogacía, la Universidad de La Laguna, en colaboración con el Colegio de Abogados de Santa Cruz de Tenerife, hizo juicios simulados que realmente te preparaban en estas habilidades (comunicación).</p>
<p>Abogado 5</p> <p>Durante nuestra formación en la Universidad de La Laguna no recuerdo ningún equipo de oratoria, tampoco en Salamanca. Después ya sonaban grupos pequeños, pero no cursos en sí. En los últimos años se han creado equipos y competencias que son muy valoradas para la formación de un abogado. Ha habido una gran transición desde lo que era la licenciatura.</p>
<p>Abogada 1</p> <p>Cuando yo estudié la licenciatura no había grupos de oratoria, o algo parecido, absolutamente nada. Los exámenes orales eran lo más cercano que tuve a la comunicación oral.</p>

La primera vez que se me preparó en materia de comunicación fue estudiando en la Escuela de Prácticas Jurídicas que ya dependía del Colegio de Abogados. Recientemente en el Colegio de Abogados de Santa Cruz de Tenerife se han hecho cursos relacionados a la comunicación tanto verbal cómo no verbal. En la carrera no tuve ninguna preparación en ese sentido y me hubiera gustado haberla tenido, es súper importante para el ejercicio de la profesión.

Abogado 5

En la facultad, desde la primera asignatura de Historia, ya nos evaluaban oralmente y en segundo un profesor que era abogado del parlamento nos entrenaba (en comunicación) con exámenes orales lo que ya era un desafío para nosotros. Ya después vas aprendiendo que es una de las competencias y habilidades que hay que ir desarrollando. A medida que ibas subiendo los profesores sin decirlo de manera tácita, te iban preparando, aunque era de una manera intrínseca, pues no había objetivos concretos, temario, ni ubicación en el desarrollo del currículum.

Abogado 4

Aplicar la escucha activa, lo que implica saber si la otra persona te está entendiendo o no. Por ejemplo, con un perito tratas de ponerte a su nivel antes de la celebración del juicio, investigas sobre la materia que va a versar el juicio para intentar hablarle con los tecnicismos de su materia. Así demuestras que dominas algo de la materia y que por lo menos conoces los conceptos de los que habla.

Abogada 1

Con los peritos es súper importante que te informes muchísimo de la materia. Con tu perito normalmente viene un informe y el contra informe. Por ejemplo, yo tengo ahora un tema de embarcaciones, y yo de embarcaciones no tengo ni idea.

Me he tenido que poner a estudiar sobre el tema, pues de otra forma, no voy a estar al nivel del perito y lo que me diga no lo voy a entender, ni voy a poder preguntarle. Entonces es muy importante prepararte con tu propio perito y él buscar información al respecto.

Abogado 4

Con la pandemia no nos ha quedado de otra que aprender todo a marchas forzadas. Hay un video muy gracioso de un señor en un juicio que utilizaba el ordenador de su hijo, le salía un filtro de un gato en medio del juicio y no sabía cómo quitarlo. Esto es un ejemplo de que los abogados cada vez más vamos a tender a utilizar los medios digitales para comunicarnos y relacionarnos, no solo con la administración sino con nuestros clientes.

Abogada 2

El tema informático es imprescindible. Lo sé porque mi madre no sabe firmar un solo escrito digitalmente. No sabe abrir sus notificaciones con el juzgado, con el sistema que tenemos de comunicación nosotros los abogados y el juzgado nos comunicamos a distancia de manera telemática. Por lo tanto, ella no puede abrir sus notificaciones, firmarlas, enviarlas, no sabe nada.

Sin embargo, si va a sala te hace una cosa maravillosa. Hoy es muy necesario que los abogados nos podamos relacionar de otra manera con los juzgados, pues con la pandemia no podemos ir a presentar escritos físicamente, sino que lo tenemos que hacer de forma telemática

Análisis

En este rubro, todos coincidieron en que tener la información a tiempo y completa, permite preparar un juicio de forma más eficiente. El prepararnos lo más posible, no solo en cuestiones de derecho, sino en los temas específicos que se están defendiendo. La abogada 1 manifiesta que “Debería mirarse el procedimiento antes de entrar en sala y saber lo que piden las partes: lo que alega la demandada, lo que pide la acusación o lo que alega la defensa”. Por increíble que parezca hay abogados que se presentan a juicio sin tener consciencia de lo que están demandando o defendiendo.

“En la carrera no tuve ninguna preparación en ese sentido y me hubiera gustado haberla tenido”

Este comentario de la abogada 1 demuestra que para los abogados que ya se encuentran ejerciendo la profesión, hubiera sido deseable contar con esa formación, la cual, si bien se va adquiriendo con la práctica, en ocasiones la ausencia de esta competencia genera errores que pueden ser evitables.

Una experiencia distinta refiere el abogado 5 quien explica que a medida que ibas subiendo “los profesores sin decirlo de manera tácita, te iban preparando, aunque era de una manera intrínseca, pues no había objetivos concretos, temario, ni ubicación en el desarrollo del currículum”. Ante esto se puede inferir que algunos docentes entienden la importancia de desarrollar las habilidades comunicativas de sus alumnos, aunque eso implica desarrollar contenidos que no están explícitos en los programas de estudio.

“...es muy importante prepararte con tu propio perito y él buscar información al respecto”.

Finalmente, la abogada 1 manifiesta que los resultados de un juicio no son responsabilidad exclusiva del abogado, pues la información y datos que aporta el cliente, más la información técnica que pueda aportar el perito, pueden ser determinantes en la sentencia que determine el juez.

4.8 COMPETENCIA PARALINGÜÍSTICA

Se trata de un conjunto, podría decirse infinito, de elementos adicionales que acompañan al lenguaje (bien sea escrito u oral), y que ayudan a complementarlo. Veámoslo con un ejemplo: un mensaje como "me gustan las rosas", puede variar de diversas maneras según la entonación e intencionalidad que le dé una persona al decirlo. Esta misma frase puede ser dicha en varios tonos, como serio, regaño, seducción, indiferencia, pregunta, afirmación, etcétera. Siendo el mismo mensaje, diferentes énfasis le otorgan diferentes interpretaciones. Para el caso del lenguaje escrito, son los recursos gráficos los que determinan posibilidades paralingüísticas de expresión. El manejo de los espacios en blanco, las márgenes, la diagramación, el uso de negritas, cursivas, mayúsculas, posibilitan distintos matices a un mismo texto, pues, aunque el contenido de éste sea el mismo, la manera como se distribuye, se adorna o se dispone el texto, influye decisivamente en la forma como éste es interpretado por parte del lector,(Rincón, 2009:46).

Tabla 18

COMPETENCIA PARALINGÜÍSTICA

Opiniones de los participantes
<p>Abogada 3</p> <p>En un momento determinado tienes que alzar la voz o remarcar una frase ...</p>
<p>Abogada 1</p> <p>No ser tan brusco a la hora de comunicarnos con la persona que viene con un problema; hay que saber orientarla y dirigirla. En esta época de pandemia he notado a la gente bastante emocional, afectada, por todo lo que estamos viviendo. Es necesario aplicar la psicología porque estamos trabajando con los problemas de la gente.</p>
<p>Abogada 2</p> <p>Cuando te repiten o te preguntan que, si puedes repetir la pregunta, pareciera que están pensando.</p>
<p>Abogada 1</p> <p>Cuando se pone a dibujar parece que ya lo tiene súper claro y qué no le interesa nada, tienes que enfatizar para llamar la atención.</p>
<p>Abogada 2</p> <p>A mi madre, que también es abogada, en una vista oral el juez estaba haciendo garabatos en medio de las conclusiones. Se quedó callada completamente, entonces el juez levantó la vista y le dijo: “pero señora letrada continúe”, y ella le dijo: “pues señorita, para el caso que me está haciendo, dejo de hacer las conclusiones, que total, parece que no le interesan”.</p>
<p>Abogada 1</p> <p>No atacaría directamente, sino intentaría de una forma indirecta que prestara atención. Parece que esto es de esta forma. por esto y por esto. Enfatizaría mucho, la miraría, intentaría llamar su atención.</p>

Abogada 3

Un abogado enfadado llega a sala y se enfada con el testigo..., no vas a conseguir nada del testigo, ése es un fallo que podemos tener. Enfadarnos porque no estamos consiguiendo la respuesta que queremos.

Abogada 2

En el caso de esta compañera que al final hizo el juicio mal, siendo un ratón de biblioteca que sabe muchísimo, pero tiene una voz muy bajita y las conclusiones muy monótonas, no se le entendía.

Análisis

En el caso de los juicios orales, los participantes ubican los elementos paralingüísticos como aquellos no lingüísticos, que pueden ser identificados como la risa, el llanto, los gestos, las mímicas, etc. En el caso de los abogados son las expresiones que forman parte de la comunicación y acompañan el mensaje verbal presencial. Estos rasgos del lenguaje permiten destacar ciertas palabras, oraciones o fragmentos de una exposición oral con el fin de llamar la atención en un hecho en particular.

“En un momento determinado tienes que alzar la voz o remarcar una frase ...”

Tal como lo explica el abogado 3 estos recursos le permiten al expositor llamar la atención de la audiencia en ciertos pasajes de su disertación. El perder de vista esta cualidad del lenguaje produce mensajes lineales, donde todo lo dicho tiene la misma importancia, es decir, no se determinan palabras clave.

“Es necesario aplicar la psicología porque estamos trabajando con los problemas de la gente”

Para la abogada 1 esta respuesta determina que la comunicación con ciertas personas tiene que hacerse desde una óptica más empática y asertiva. Tan importante es lo que se dice como la forma en que se dice.

Un error en la codificación y expresión del mensaje puede provocar una mala interpretación del cliente, mientras que una palabra de aliento o amigable pueden abrir el puente para el adecuado entendimiento de las personas.

“Un abogado enfadado llega a sala y se enfada con el testigo...”

El abogado 3 explica qué es tan importante el estado de ánimo del cliente o el juez, como del mismo abogado. Si no se toma conciencia del propio estado de ánimo y del tipo de mensaje que se está transmitiendo, habrá dificultades para entender la respuesta de la audiencia.

El mantener la calma aún en situaciones difíciles y transmitir en todo momento una imagen de tranquilidad mantiene un entorno de apertura a aceptar las ideas del orador. Por el contrario, mientras más alterado esté el abogado, menos aceptación tendrá hacia sus argumentos.

Como reflexión, y recuperando los conceptos ya explicados desde la teoría, la competencia comunicativa es la habilidad de comunicar bien, de ser entendido y entender a los demás, de saber estructurar este proceso para establecer las relaciones sociales con sus semejantes. En este sentido, la forma también es fondo. Al matizar nuestros argumentos con recursos no lingüísticos, el abogado genera un entorno más amigable para la recepción de sus mensajes.

4.9 COMPETENCIA QUINÉSICA

Es la encargada de aconsejarnos cómo debemos manejar nuestro cuerpo según el contexto en el cual nos encontremos. El cuerpo comunica, postura, gestos, mirada, rostro, cabello, manos..., todos son dispositivos de comunicación mediante los cuales estamos diciendo cosas permanentemente, aunque no lo sepamos. Con el cuerpo podemos complementar, enfatizar o contradecir lo dicho con palabras. En ocasiones, incluso, podemos prescindir de éstas para intercambiar nuestros pensamientos. No obstante, la preocupación teórica por la comunicación no verbal y por entender el lenguaje del cuerpo es reciente en la teoría. Esto a pesar de que, según las culturas, el lenguaje no-verbal puede significar más del 80% de la comunicación.

Sin embargo, a pesar de lo relativamente poco importante que en ocasiones resulta el lenguaje verbal (lo dicho y lo escrito), contamos con alfabetos y códigos sintáctico-léxicos a los cuales acudir para resolver nuestras dudas: diccionarios, compilación de normas gramaticales, ortográficas, y sintácticas; pero no tenemos los mismos diccionarios, normas de gramática y sintáctica para el lenguaje del cuerpo.

Sólo tenemos aproximaciones vagas a lo que pueden significar unas cejas alzadas, unas piernas cruzadas, unas manos abiertas, o una espalda recta. Desconocemos el lenguaje del cuerpo (al menos en cuanto a teoría se refiere), a pesar de que a diario estamos comunicando con él. Confirmar un negocio, obtener un precio especial, postergar un compromiso, o incluso obtener una cita con alguien importante, son situaciones en las que el dominio de nuestro cuerpo, voz y gestos son fundamentales, sin importar cuán conscientes seamos de ello. Un sujeto comunicativamente competente será quien haga uso estratégico de los recursos de la quinesis. (Rincón, 2009:51)

Tabla 19

COMPETENCIA QUINÉSICA

Opiniones de los participantes
<p>Abogada 1</p> <p>El lenguaje no verbal en el juicio oral es muy significativo, pues el juez a través de gestos y movimientos percibe quién tiene la razón, quién miente y quién no lo hace.</p>
<p>Abogado 4</p> <p>Respecto al lenguaje corporal hay muchos abogados que pierden de vista sus papeles, en la sala no miran a su señoría, o a su cliente, están ensimismados en lo que están haciendo y no transmiten emoción alguna. El lenguaje corporal de su señoría, testigos, peritos, etc., ayudan mucho a saber cómo continuar el interrogatorio.</p>
<p>Abogado 4</p> <p>Es importante cuidar los cambios en la entonación. A veces hacemos una pregunta o respondemos mirando hacia arriba o al suelo, eso puede hacer creer a los participantes que estamos mintiendo. Hay que tener cuidado con rascarse alguna zona del cuerpo de forma recurrente, esos tics se pueden identificar con posibles patrones de conducta.</p>
<p>Abogada 1</p> <p>En cuanto a los testigos el nerviosismo que refleja con el tema de las manos. Hay personas que se les ve claramente cuando están nerviosos. En esos momentos intentas interrogar más para ver si meten la pata en algo. Es decir, ya sabes que los estás poniendo tensos. En cuanto a su señoría, es muy llamativo cuando empieza a mirar para otro lado o empieza a hacer garabatos en papel. Notas que no está anotando, sino que está dibujando, se está aburriendo. Esos movimientos en su señoría suelen ser mala señal.</p>
<p>Análisis</p> <p>Aún y cuando los participantes no siempre tienen conciencia de la importancia de su uso, todos reconocen que los abogados utilizan, de manera consciente o inconsciente, signos gestuales, como señas, mímica, expresiones faciales, variados movimientos corporales, etc. En algunos casos estas expresiones son propias del individuo; es decir, son parte de su personalidad, pero en otros casos pueden ser aprendidas. El reconocer su importancia</p>

para una comunicación efectiva puede generar mensajes más convincentes o menos inconsistentes.

“...el juez a través de gestos y movimientos percibe quién tiene la razón, quién miente y quién no lo hace...”

El comentario de la abogada 1 demuestra que el juez toma muy en cuenta la comunicación no verbal de los hablantes (abogados, testigos, acusados, acusadores), ya que a través de ella busca la coherencia entre lo que se expresa con palabras y lo que el cuerpo proyecta como signos de negación o aceptación de lo que se está argumentando. Al respecto el abogado 4 menciona que “el lenguaje corporal de su señoría, testigos, peritos, etc., ayudan mucho a saber cómo continuar el interrogatorio”, esto se traduce en que estos signos son parte de un diálogo implícito del que todos forman parte, pero del que no todos están conscientes.

“En cuanto a su señoría, es muy llamativo cuando empieza a mirar para otro lado... Esos movimientos en su señoría suelen ser mala señal”

Nuevamente la abogada 1 interpreta que cuando los presentes en la sala empiezan a mostrar signos de aburrimiento, es momento de cambiar la táctica, de otra manera se está generando un mensaje que no está alcanzando respuesta, ya sea por aburrimiento, falta de interés, o peor aún, por falta de habilidades en el expositor para mantener la atención en su audiencia.

El aprender a leer estas señales retroalimentan al abogado respecto a qué tan convincente ha sido su argumento o si es momento de terminar su participación.

En resumen, tal como lo menciona el abogado 4 “esos tics se pueden identificar con posibles patrones de conducta”, los cuales, para un abogado con una buena lectura del lenguaje no verbal, pueden darle indicios de qué tan confiable es la información que está recibiendo por parte de su cliente, de un testigo, un perito o hasta del mismo juez.

4.10 COMPETENCIA PROXÉMICA

La producción de significados a partir del manejo de las distancias se denomina proxémica. El cuerpo delimita unos espacios de acción a los cuales unos pueden acceder y otros no. La vida institucional de una organización es otro escenario para ejemplificar la vivencia de la proxémica.

¿Quiénes pueden acceder a determinados espacios y quiénes no? La forma de distribuir los espacios de las oficinas también habla de intencionalidad comunicativa por parte de quien tiene esta responsabilidad. Una mesa cuadrada o redonda marca diferentes relaciones entre quienes ocupan los respectivos asientos. Preguntas como éstas nos ayudan a visualizar la forma como los seres humanos comunicamos mensajes a través de cómo distribuimos el espacio.

La codificación producida al distribuir el espacio, está determinada por una codificación previa que está definida por metros de distancia entre nuestro cuerpo y el resto del mundo. Fue Edgard Hall quien nos habló de este sistema de demarcación del territorio (los seres humanos también tenemos territorio y estrategias para defenderlo). Dicho sistema funcionaría por capas o burbujas.

En primer lugar, se encuentra la burbuja **íntima**, el espacio preciso de nuestro cuerpo. Sólo nosotros tenemos poder de decisión sobre qué hacer con nuestro cuerpo. Unos treinta centímetros después de la burbuja íntima, encontramos la burbuja **interpersonal**. En ella interactuamos con quienes conocemos. Es donde se da el intercambio verbal y gestual entre dos o más personas. Importante: este intercambio exige como condición fundamental el conocerse mutuamente, en la burbuja conozco y me conocen.

Desde el límite de la burbuja interpersonal y unos dos metros, se encuentra la burbuja **social**. En ella se registra la aparición casual, no deliberada, de otras personas de quienes se puede presumir quiénes son, pues el espacio en el que se da el encuentro permite intuir algunas pistas.

En la universidad, en la calle de una ciudad, o en la empresa, me encuentro con personas cuyo nombre desconozco, pero de quienes sé alguna mínima información: que estudian, viven o trabajan en el mismo lugar que yo. No sé el nombre de estas personas, ni reconozco su rostro, pero definitivamente tengo alguna mínima información para orientarme.

Finalmente, se encuentra el resto del mundo, es la burbuja **pública**. En ella existen personas de las cuales desconocemos la mayoría de su información. En términos del citado Sebastián Serrano: "En cualquier sociedad humana, la mayor parte de las actividades rituales –procesos estandarizados de comportamientos sociales- se encuentran al servicio de complejas ideas simbólicas".

Es importante reconocer el manejo del espacio como una de las formas como nos comunicamos, y desde la cual nos comunicamos. El manejo de la territorialidad, sin embargo, no se da sólo en espacios físicos. Cotidianamente desplazamos nuestro territorio en objetos, palabras, personas, olores, canciones, es decir, en símbolos...(Rincón, 2009:52).

Tabla 20

COMPETENCIA PROXÉMICA

Opiniones de los participantes
<p>Abogada 1</p> <p>Lo fundamental entre el cliente y el abogado es la relación de confianza que hay entre ellos. Por esa confianza que se genera el cliente te contrata a ti, quiere que tú lleves un asunto muy importante para él. Si el cliente no te entiende o tú no lo sabes entender porque no hay una comunicación correcta, es muy complicado que se llegue a buen puerto.</p>
<p>Abogada 2</p> <p>Es igual que un médico... al final cuando vas a la consulta quieres que también te entienda. Hay un montón de médicos que saben muchísimo, que son unos cracks en los suyos; pero llegas y dices: “¡Por Dios es un petardo, no me gusta nada, no me voy a poner en sus manos!” aunque sea bueno, pues vamos con desconfianza. Con los abogados nos pasa exactamente igual, o sea, puedes ser el mejor abogado en esa disciplina, pero si el cliente cuando llega no conecta contigo, pues nada.</p>
<p>Abogado 5</p> <p>A nivel técnico es fundamental la buena argumentación. Así cómo saber qué persona tienes al lado, o al frente, además es importante saber conectar con cualquier persona, sea el ministerio fiscal, otro colega letrado o su señoría.</p>
<p>Abogada 2</p> <p>Si mira a su abogado, así como buscando su aprobación.</p>
<p>Abogado 4</p> <p>He visto abogados que son artistas en ese tipo de cuestiones; y una de las fórmulas que más he visto que funcionan es cuando por ejemplo el interrogado tutea al abogado, o lo corta en seco, o cuestiones de ese tipo que generan una distancia entre uno y otro.</p>

Abogada 1

Creo que el pequeño despacho se va quedando atrás, hace falta más colaboración, una red de compañeros que le dé al cliente un asesoramiento eficaz en problemas de pareja, laborales, es decir, dar un servicio completo. Muchas veces si te especializas en una materia no vas a poder darle asesoría fuera de tu área de conocimiento. Por eso, tener una red de compañeros permite ampliar los servicios del despacho, evitando que el cliente se vaya a otro.

Análisis

Como ya se dijo, esta competencia consiste en la capacidad que tenemos los hablantes (abogados, peritos, jueces, acusados, acusadores...) para manejar el espacio y las distancias interpersonales en los actos comunicativos. Las distancias entre un abogado y su cliente, la posibilidad de tocarse, el estar separados o en contacto, tienen significados que varían de una persona a otra. Los códigos proxémicos se establecen, entonces, según las relaciones sociales que se pretendan generar a partir de ciertos criterios: roles, sexo, edad. El reconocer estos elementos y el significado que le dan las personas a la distancia, determinarán la forma en que el abogado se relaciona con cada persona. No existen reglas universales que se puedan utilizar para “todos”, pues todo dependerá de qué tan “privado” considera el otro individuo su propio espacio.

“Lo fundamental entre el cliente y el abogado es la relación de confianza que hay entre ellos.”

Para la abogada 1 esta competencia representa la habilidad del abogado para crear, transformar y apropiarnos de espacios, es decir, qué tanto puedo acercarme al espacio privado de mi cliente.

En ciertas ocasiones un apretón de manos, un abrazo de bienvenida, rompen el hielo y generan una atmósfera de confianza que luego se lleva al campo profesional. El dejar de ser un “extraño” para el cliente fomenta ese espíritu de “equipo” tan necesario al momento de estar en la sala de audiencia.

Al respecto la abogada 2 menciona que “puedes ser el mejor abogado en esa disciplina, pero si el cliente cuando llega no conecta contigo, pues nada”. Aquí se confirma que el primer contacto entre abogado y cliente son esenciales para la relación personal, y por ende para la profesional.

“...tener una red de compañeros permite ampliar los servicios del despacho, evitando que el cliente se vaya a otro.”

Finalmente, la abogada 1 comenta algo que es vital en estos tiempos y es conformar un grupo de profesionales del derecho con diversos talentos y capacidades. Si bien no es necesario que todos se encuentren físicamente en el mismo lugar al mismo tiempo, debe haber la suficiente empatía e integración de intereses como para trabajar de manera integral en favor del cliente.

4.11 COMPETENCIA CRONÉTICA

Los seres humanos nos movemos en dos coordenadas: tiempo y espacio. La segunda la abordamos en la proxémica. La primera, el tiempo, es del dominio de la cronética, entendida como el manejo de la comunicación en el tiempo, la producción de significados con y desde la coordenada tiempo.

¿Cuánto nos demoramos en responder, o cuánto tiempo esperamos para decir algo? Los abuelos nos hablaban del don de la oportunidad. En muchas ocasiones generamos problemas, no tanto por lo que decimos, sino por el momento en que lo decimos. Tan importante es lo uno como lo otro.

La pregunta de la cronética es ¿cuándo es el momento más apropiado para decir algo? Los griegos distinguían dos acepciones del tiempo con dos palabras distintas: cronos y kairós (tiempo exacto y temporalidad).

Los seres vivos estamos llenos de temporalidades, de circunstancias particulares de cada tiempo. A pesar de que un mes sea un mismo mes, no podemos esperar que sea el mismo para todo el mundo. La vivencia de cada ser en el tiempo difiere tanto como sus huellas digitales.

Por otro lado, si bien podemos alegar diferencias económicas, o sociales, nunca podremos discutir diferencias en el tiempo asignada a cada uno. Objetivamente hablando, a todos nos dan el mismo tiempo: 24 horas al día, 7 horas a la semana, 52 semanas al año. Obviamente, la vivencia del tiempo de cada uno de nosotros, y la forma como lo aprovechamos o desaprovechamos, no es igual. Las edades también marcan diferentes temporalidades.

El conjunto de estas ideas proporciona un panorama sobre lo que se espera de la formación en competencias comunicativas. Con todas estas ideas, se busca un acercamiento desde varios enfoques a la comunicación: aproximación reflexiva, teórica y práctica. (Rincón,2009:55).

Tabla 21

COMPETENCIA CRONÉTICA

Opiniones de los participantes
<p>Abogada 2 La capacidad de reacción en conclusiones orales. Te sale un testigo que puedes añadir y tienes que reaccionar rapidísimamente para meterlo...</p>
<p>Abogada 1 Pausas excesivamente prolongadas, no lo tienen bien preparado, demasiado silencio.</p>
<p>Abogada 1 Una ventaja sería la innecesariedad de que te muevas de tu despacho, el ahorro de tiempo. La desventaja sería que no lo usaría para todos los tipos de juicios por el tema de la inmediatez, del lenguaje no verbal. Los procedimientos penales con testigos se deben celebrar en sala no a través de videoconferencias, pero en audiencias previas el que toda la prueba sea documental es beneficioso sobre todo por el ahorro de tiempo para todas las partes.</p>

Abogada 2

La conexión puede ser por llamada, una vez el testigo estaba en otra parte del país y la hicimos por videoconferencia. No se le entendía, fue muy complicado interrogar al testigo.

Abogada 1

Muchas veces llegas a la sala y esperas, media hora, una hora, o hasta dos horas. Al final te dicen que no se celebra el juicio, porque falta fulanito.

Abogada 1

Hay clientes que mandan WhatsApp y eso ahorra mucho tiempo. A veces cuando le contestas por mensajería instantánea hay muchísimo control. Lo ves por la pantalla, hablas con él, te comenta... Si es gente joven intentó hacer citas por videoconferencia, no presencial, porque ahorró muchísimo tiempo.

Análisis

Esta competencia es fundamental en el desempeño del abogado durante una audiencia, pues aborda la problemática del tiempo que nos demoremos en responder o cuanto demoramos en decir algo.

Para el abogado se pueden crear problemas por lo que dice su cliente, o también por el tiempo que tarda en generar una respuesta. Lo aconsejable es considerar tiempos prudentes para generar la información en función de los tiempos disponibles. “Se dice que cuando a un orador le falta tiempo en su intervención denota falta de preparación y de organización en su contenido”. Por otra parte, es bueno para las relaciones comunicacionales el ser empático y respetar los tiempos de las personas que nos comunicamos.

*“Te sale un testigo que puedes añadir y tienes que reaccionar
rapidísimamente para meterlo...”*

Aquí la abogada 2 destaca el criterio de oportunidad, ya que el tardar en reaccionar implica sacrificar desde una prueba, hasta la opinión de un perito o un testigo o prueba clave. Por otra parte, la comunicación virtual reduce muchísimo los tiempos dedicados a la comunicación con los clientes. Para la abogada 1 “si es gente joven intentó hacer citas por videoconferencia, no presencial, porque ahorró muchísimo tiempo”.

Los ahorros no son solo en tiempo y recursos destinados al transporte y gastos inherentes, sino que ese tiempo que no se ocupa en traslados y esperas, se invierte en investigación o en atención a nuevos clientes.

“Una ventaja sería la innecesariedad de que te muevas de tu despacho, el ahorro de tiempo”.

Finalmente, la abogada 1 resume este punto con la siguiente respuesta: “Al final te dicen que no se celebra el juicio, porque falta fulanito”. El no respetar el tiempo de los demás, alarga los juicios de forma innecesaria, propiciando pérdidas en tiempo, dinero y recursos de la corte.

Tabla 22

CASO PRÁCTICO

Abogada 1

Hay un caso que me llamó la atención. Normalmente uno piensa que va ganando los casos por su conocimiento científico y con mi actuación en sala entre los dos. Creo que es así como uno va ganando los casos, pero fue en un tema penal que se estaba perdiendo. Había muchas fotografías en ese procedimiento, yo las tenía en blanco y negro porque eran copias; entonces, fui al juzgado y me puse a ver foto por foto a color en el propio expediente que tenía la juez.

Hice fotos de cada una y en mi computadora empecé a ver las fotos, una por una. Detecté que lo que se pedía, de acuerdo con las fotos, no podía ser. Entonces me di cuenta y cuando llegó la última sesión la verdad, fui teatrera (exagerada)... me acuerdo que la jueza... tenía todo súper claro, y yo le dije: “señoría no puedo hacer unas conclusiones tan excelentes como lo han hecho los compañeros, pero quiero que usted vea esto”, me levanté, le puse el expediente delante y le dije: “mire esta fotografía y ésta y ésta”.

Ella se puso a buscar en su expediente a color y se dio cuenta que no se podía ganar lo que decían ellos, porque las fotografías que estaban en el expediente no acreditaban exactamente eso. Fue así, poniéndome de pie en la sala y enseñándole las fotos. Creo que se ganó por eso.

Análisis

La mayoría de los abogados usan sin ser conscientes cada una de las herramientas expuestas. En este ejemplo del quehacer jurídico, podemos encontrar más de una competencia comunicativa. Pues como se aprecia, un buen manejo de información y estrategia de comunicación pueden ser determinantes para ganar un caso.

En el siguiente texto podemos encontrar elementos como la competencia textual, pues, como explica la abogada 1, la mayoría de los casos los ha ganado por una buena exposición en sala y los conocimientos científicos que tiene sobre el tema. De esta manera, competencias como: enciclopédica, discursiva, pragmática y lingüística permiten llevar a un abogado a un ejercicio adecuado de su profesión.

...me acuerdo que la jueza... tenía todo súper claro y yo le dije: “señoría no puedo hacer unas conclusiones tan excelentes como lo han hecho los compañeros, pero quiero que usted vea esto”, me levanté le puse el expediente delante y le dije: “mire esta fotografía y ésta y ésta ”...

La abogada 1 demuestra cómo la competencia paralingüística, enfatiza no solamente lo que decimos, sino cómo lo decimos. Aunado a esto, ubicamos elementos de movimiento, demarcación, de distancias. Además, el saber cómo y cuándo mostrar información, demuestra el dominio o carencia de estas competencias.

Sin olvidar que en un sentido más amplio, la competencia textual y enciclopédica pueden llegar a cambiar el desglose de una prueba; pues, como sucedió en este ejemplo, el intercambio de información puede variar de un medio a otro, ya sean fotografías a color o a blanco y negro, elegir presentar una prueba de cierta manera y no de otra, es otro de los desafíos a los que se encuentra un abogado en el ejercicio de su profesión. Es así que un medio u otro, pueden servir en mayor o menor medida para la argumentación en sala.

Conclusiones

La comunicación, con todo el espectro de opciones que implica, representa mucho más que una disciplina dentro de un mapa curricular, por lo tanto, debe ser entendido como el marco general donde se inscriben conceptos lingüísticos. Por mencionar algunos, las nociones de enunciación, actos de habla, funciones del lenguaje y textos.

De esta forma, la expresión “saber comunicar” no consiste en repetir modelos (incluidos los más avanzados y progresistas), sino tener presentes en cada acto comunicativo, los componentes que lo integran para darle la atención necesaria a cada uno.

En el caso de la producción oral en las audiencias de juicios orales los abogados deben tener en mente tanto el perfil de sus receptores, así como sus competencias. Pero al mismo tiempo, el abogado debe conocer y usar el registro adecuado para el tipo y estructura de discurso que desea generar.

En esencia las competencias comunicativas no deben ser tratadas como un tema curricular específico y aislado de un contexto amplio y heterogéneo, sino que bajo el nuevo enfoque por competencias se presenta como un saber hacer con el lenguaje, cuya práctica debería manifestarse constantemente en todas las áreas de capacitación profesional.

A partir de estas consideraciones, se pueden generar inferencias sobre la relevancia del dominio de las competencias comunicativas en el ejercicio de la abogacía. La interpretación de las narrativas de los abogados participantes en el estudio, evidencian la necesidad de orientar la formación académica y profesional en el desarrollo de habilidades comunicativas.

De esta forma, los profesionales del derecho, requieren de capacidades específicas que les permitan desenvolverse eficientemente en el ejercicio de su profesión. En este sentido, los comentarios obtenidos en el grupo de enfoque documentan el valor y significado que los abogados participantes le dan al desarrollo de este tipo de habilidades.

El consenso alcanzado durante la plática en temas como: la importancia del fortalecimiento de las habilidades en oratoria desde la etapa escolar, los peligros de presentarse a un alegato sin el dominio del tema y los aspectos técnicos del caso, así como la relevancia de lograr un efecto positivo en los jueces a través de una buena argumentación; permitió reforzar la idea de que la comunicación verbal y no verbal siguen siendo un área de oportunidad para las universidades y en el caso de los despachos, un tema trascendental de capacitación.

En el caso específico de los abogados, las competencias comunicativas son herramientas básicas para el desempeño de su labor como fiscales, defensores o jueces. Estas competencias les sirven para poder presentar de manera más adecuada los argumentos y preguntas dentro de las salas de juicios orales, de lo contrario caerá en errores sintácticos o preguntas guiadas, lo que motivó que en España se haya tenido que regular por ley ciertas preguntas y prohibir cierto tipo de construcciones al hacer sus cuestionamientos y presentar sus argumentos durante el juicio.

Respecto a la competencia discursiva, los entrevistados resaltaron que cuando un abogado elige un tipo de discurso dentro de las salas de juicios orales, debe tener mucha capacidad de reacción e improvisación utilizando cualquier medio o recurso que lo apoye para sustentar su discurso.

Hablando en sentido estricto de la competencia textual, se puede deducir que no solo es fundamental tener las herramientas y los medios necesarios para ganar un caso, sino que se deben organizar de manera ordenada todos los elementos para que el mensaje sea claro y fácil de entender. “Desde el cómo preparar a clientes, testigos y peritos, así como organizar las pruebas y los elementos pertinentes para la construcción de la teoría del caso”.

Al respecto, Perelman explica que un discurso es aquel que pretende la aceptación de las personas razonables del auditorio universal, ya que los miembros de dicho auditorio, sólo aceptarán las proposiciones razonables.

A lo largo de este estudio se ha podido determinar que las competencias comunicativas como inferíamos en un inicio, tienen una gran presencia en el desarrollo de las audiencias de juicios orales. Sin embargo y contrario a lo que presuponíamos al inicio de esta investigación los abogados han podido formarse en estas áreas sin necesidad de instrucciones previas, ya que, de forma lúdica, sin necesidad de reconocer o identificar en sí mismo los campos o las herramientas que componen estas habilidades, han podido generar este conocimiento.

Finalmente, gracias a la participación diaria en actividades relacionadas con la comunicación y a sus experiencias previas en campos como la oratoria, nuestros informantes han podido desarrollar de forma funcional algunas de estas habilidades. No obstante, el desconocimiento de las estructuras formales y las bases teóricas procedimentales, hace que en más de una ocasión se cometan errores al momento de comunicarse con los demás, faltas que no solamente cometen, sino que carecen del conocimiento técnico y formación para solucionarlos o identificarlos oportunamente.

Recomendaciones

Las respuestas obtenidas por el Grupo de Enfoque permiten realizar algunas sugerencias para elevar el dominio de las competencias comunicativas y con ellas la calidad del servicio que prestan los abogados en las salas de juicios orales. Primero, hacer conciencia en todos los involucrados en los juicios orales de la trascendencia de la comunicación ya sea escrita, verbal y no verbal. Mientras no se reconozcan las áreas de oportunidad, es difícil trabajar en ellas.

Incorporar en la currícula del plan de estudios materias que fortalezcan los conocimientos teóricos de la comunicación y que consideren prácticas en escenarios reales o académicos, donde el abogado experimente el contexto en el que realizará sus funciones. Considerar la incorporación de la argumentación, comunicación oral y oratoria dentro de las materias donde puedan desarrollarse estos conocimientos. Realizar de forma periódica eventos de oratoria donde los estudiantes puedan medir sus capacidades argumentativas con otros alumnos e incluso contra otras universidades.

Capacitar a los interesados en la elaboración de podcast, páginas web, etc., con el fin de que desarrollen de forma regular la capacidad de comunicar a otras audiencias de forma eficiente. Realizar encuentros con universidades dentro y fuera del país donde se realicen coloquios, presentaciones o mesas de diálogo.

Finalmente, fortalecer el vínculo entre las carreras de derecho y comunicación, a fin de que cada una aporte sus capacidades y talentos en beneficio de la otra disciplina. Por ejemplo, los estudiantes de ambas carreras pueden presentar tesis conjuntas abordando temas de interés para ambas disciplinas (tal es el caso de esta tesis, donde se conjuntaron dos universidades con dos disciplinas distintas).

FUENTES CONSULTADAS

Ahumada, Rafael. (2007) T.V. Su influencia en las percepciones de la realidad social. México. Porrúa.

Aranda, T., & Araújo, E. G. (2009). Técnicas e instrumentos cualitativos de recogida de datos. *Editorial EOS*.

Asociación Nacional de Universidades, & Instituciones de Educación Superior. (2000). La educación superior en el siglo XXI: líneas estratégicas de desarrollo: una propuesta de la ANUIES. Anuies.

Bañuelos Romo (2007). Competencias educativas profesionales y laborales: un enfoque para el seguimiento de egresados en instituciones de nivel superior FIMPES (compilación). Competencias Laborales. México.

Bisquerra Alzina, R., & Escoda, N. P. (2007). Las competencias emocionales.

Hymes, D., Franco, M. M. S., Ferreira, M. E. S., & Zocaratto, B. L. (1972). Sobre competencia comunicativa. *História, histórias*.

Baudry de Vaux, M. D. N., Paddeu, J., Tissot, F., & Warin, M. (1999). Guy Le Boterf, De la compétence à la navigation professionnelle, Paris, Les Éditions d'Organisation, 1997. Formation Emploi.

Bolívar, A., Moya, J., y Tiana, (2013) Las competencias básicas: un nuevo perfil educativo para el siglo XXI. CNIIE. Guía para la formación en centros sobre las competencias básicas. Madrid: MECD.

Carlos Rogel Vide, Valentín Cortés Domínguez, Julián Donado Vara, Jorge Rodríguez-Zapata Pérez. (2014). El derecho en España Ubijus.Madrid

Dovala, J. M. C. (2004). Metodología de la enseñanza basada en competencias. *Revista Iberoamericana de educación*.

Estrada, M.(2013).La competencia lingüística en inglés de los alumnos de nuevo ingreso a estudios profesionales de la uaeméx: su medición y factores de incidencia.[Tesis de maestría inédita]. Universidad Nacional Autónoma de México.

Garcia, J. (2010).Competencias comunicativas en los proyectos de tesis del programa de maestría en pedagogía.[Tesis de doctorado inédita]. Universidad Nacional Autónoma de México.

Hamui-Sutton, A., & Varela-Ruiz, M. (2013). La técnica de grupos focales. Investigación en educación médica.

Instituto Canario de Estadística (ISTAC). (2021). Demografía >población . 20/09/2021,deISTACSitioweb:<https://www3.gobiernodecanarias.org/istac/statisticalvisualizer/visualizer/data.html?resourceType=indicator&resourceId=POBLACION&measure=ABSOLUTE&geo=ES70#visualization/line>.

Jaramillo, R. y Víctor M. Mendoza (2007) Competencias educativas profesionales y laborales: un enfoque para el seguimiento de egresados en instituciones de nivel superior FIMPES (compilación). La educación universitaria en el marco del modelo por competencias.

Jolibert, J. (2003). Para formar niños productores de textos ¿Qué objetivos de aprendizaje? En niños productores de textos. Santiago, Chile. (Ed.9°). J.C. SÁEZ.

Jorge Rodríguez-Zapata Pérez, Julián Donado Vara, Valentín Cortés Domínguez, Carlos Rogel Vide. (2014). El Derecho en España. Madrid: Ubijus.

José F. Morales (coord.), Elena Gaviria (coord.), Miguel C. Moya Morales (coord.), María Isabel Cuadrado Guirado (coord.). (2007). Psicología social. España: McGraw-Hill.

José Luis Eloy Morales Brand. (2018). Juicio Oral Penal PRÁCTICA Y TÉCNICAS DE LITIGACIÓN. México : TROIS PUBLIANT.

Jose Manuel Castellano Gill, Francisco Javier Macias Martín . (2005). Historia de Canarias . Tenerife : Centro de la cultura popular canaria.

Levy-Leboyer, C. (1996). Gestión de las competencias. Barcelona, Ediciones Gestión 2000.

Malpica, M.C. (1996). El punto de vista pedagógico. En Argüelles, A. (compilador). Competencia laboral y educación basada en normas de competencias. México: Limusa-SEP CNCCL-Conalep.

Manuel de Paz Sánchez, Oliver Quintero Sánchez. (2008). La Historia de Canarias. Tenerife: Centro de la cultura Popular Canaria.

Medero, F. B., Mackwicz, J., Szarota, Z., & Pérez-Jorge, D. (2021). Educación para la paz, la equidad y los valores. Ediciones Octaedro.

Morse, J. (1994) Qualitative research methods. Beverly Hills: Sage Publications.

Oliva, J (1998). Las competencias comunicativas desde una mirada sociolingüística. Conferencia en las I Jornadas Regionales de Lectoescritura de Castilla. La Mancha Villarrobledo: Centro de Profesores y Recursos.

Paredes G. (2007), Competencias Educativas Profesionales y Laborales: un enfoque para el seguimiento de egresados en instituciones de nivel superior. FIMPES Compilación) Competencias Laborales. México.

Perelman.Ch (1964) De la justicia. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Perelman. Ch (1977) El razonamiento jurídico. Maracaibo, Venezuela: CEFD.

Perelman. Ch (1988) La lógica jurídica y la nueva retórica Madrid: Civitas.

Perelman.Ch y Olbrechts-Tyteca L., (1989) Tratado de argumentación nueva retórica. Madrid: Gredos.

Perrenoud, Philippe. (2004) Diez nuevas competencias para enseñar México, :SEP.

Perrenoud, Philippe.(1996) La construcción del éxito y el fracaso escolar.España.Edición Morata , S.L Madrid.

Pérez M.C. (1996) Linguistic and comuticative competence. En McLaren, N. & MADRID: D

Revuelta Domínguez, F. I., & Sánchez Gómez, M. C. (2003). Programas de análisis cualitativo para la investigación en espacios virtuales de formación.

Rincón, C. F. C., & Comunitario, C. S. (2009). Competencias comunicativas. *Escuela de Ciencias Sociales, Artes y Humanidades*.

Ruiz, L. M., & Linaza, J. L. (2013). Jerome Bruner y la organización de las habilidades motrices en la infancia. *RICYDE. Revista Internacional de Ciencias del Deporte*, 9(34), 390-395.

Sánchez, J. C. (1994). La aplicación de algunas ideas lingüísticas de O. Ducrot (1980) al análisis del signo además en español actual. In *La lingüística francesa. Situación y perspectivas a finales del siglo XX* (pp. 117-126). Universidad de Zaragoza.

Sánchez Olgún, G. (2019). Una aproximación a los modelos comunicacionales de Roman Jakobson y Catherine Kerbrat-Orecchioni.

Sternberg, R. J. (2005). The theory of successful intelligence. *Revista Interamericana de Psicología/Interamerican Journal of Psychology*, 39(2), 189-202.

Schütz, Alfred.(2005). El problema de la realidad social. Traduc. Nestor Míguez. Compilador Maurice Natason. Buenos Aires: Amorrortu

Tenti Fanfani, E. (Ed.). (2010). El oficio de docente: vocación, trabajo y profesión en el siglo XXI. Siglo XXI.

Torrés, M.L. (Coord.) (2008) Observar, escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa en la investigación social. México, M.A. Porrúa.

Anexos

Estructura del Plan de Estudios

PRIMER CURSO			
1er CUATRIMESTRE	CRÉDITOS	2º CUATRIMESTRE	CRÉDITOS
Teoría del Derecho	6	Economía Política	6
Comunicación y Recursos para Juristas	6	Filosofía del Derecho y Psicología Jurídica	6
Historia del Derecho y de las Instituciones	6	Derecho Constitucional II	6
Derecho Constitucional I	6	El Derecho Romano y su recepción en Europa	6
Derecho Civil I	6	Derecho Civil II	6

SEGUNDO CURSO			
1er CUATRIMESTRE	CRÉDITOS	2º CUATRIMESTRE	CRÉDITOS
Derecho Penal I	6	Derecho Penal II	6
Derecho Administrativo I	6	Empresa y Derecho Mercantil	6
Derecho Civil III	6	Derecho Civil IV	6
Derecho Constitucional III	6	Derecho Administrativo II	6
Geografía de los Sistemas Jurídicos	6	Derecho Internacional Público	6

TERCER CURSO			
1er CUATRIMESTRE	CRÉDITOS	2º CUATRIMESTRE	CRÉDITOS
Derecho Penal III	6	Derecho Procesal II	6
Derecho Procesal I	6	Derecho Financiero y Tributario. Parte General	6
Derecho Administrativo III	6	Derecho Internacional Privado	6
Derecho Mercantil I	6	Derecho Mercantil II	6
Derecho Civil V	6	Optativa: -Derecho Eclesiástico del Estado -Delitos contra la sociedad y contra la Administración	6

CUARTO CURSO			
1er CUATRIMESTRE	CRÉDITOS	2º CUATRIMESTRE	CRÉDITOS
Derecho del Trabajo	9	Prácticas Externas	12
Derecho Financiero y Tributario. Parte Especial	9	Trabajo Fin de Grado	6
Derecho Procesal III. Proceso Penal	6	2 Optativas: -Derecho de la Unión Europea -Régimen Económico y Fiscal de Canarias -Derecho Civil de la Familia -Derecho de la Seguridad Social	12

Optativa: 6
 -Derecho Urbanístico
 -Derecho del Comercio Internacional

GRADO EN DERECHO

[\(Plan de estudios publicado en BOE\)](#) ↗

Centro responsable [\(ver\)](#)

CRÉDITOS ECTS	
Formación Básica (FB)	60
Obligatorios (OB)	135
Optativas (OP)	30
Prácticas externas (PE)	6
Trabajo fin de Grado (TFG)	9
Totales	240

 [PINCHA EL CÓDIGO DE CADA ASIGNATURA Y ACCEDER A LA GUÍA DOCENTE](#)

PRIMER CURSO

Código	Asignatura	Créditos	Carácter	Semestre
17848	DERECHO CONSTITUCIONAL: ORGANIZACIÓN DEL ESTADO Y SISTEMA DE FUENTES DEL DERECHO	9	OB	1
17850	TEORÍA DEL DERECHO	6	FB	1
17852	PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA	6	FB	1
17854	DERECHO ROMANO	6	FB	1
19293	DERECHO DE LA PERSONA	3	OB	1
17851	HISTORIA DE LA TEORÍA POLÍTICA	6	FB	2
17853	FUNDAMENTOS DE DERECHO PRIVADO	6	OB	2
17855	HISTORIA DEL DERECHO	6	FB	2
17856	INTRODUCCIÓN A LA CIENCIA POLÍTICA	6	FB	2
17857	INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA DE LA EMPRESA	6	FB	2

Se ha extinguido ya el Plan de Estudios de 2009 para todas las asignaturas de primer curso.

SEGUNDO CURSO

Código	Asignatura	Créditos	Carácter	Semestre
17858	DERECHO CONSTITUCIONAL: DERECHOS FUNDAMENTALES	6	FB	1
17859	INTRODUCCIÓN AL DERECHO PENAL	3	OB	1
17860	DERECHO DE OBLIGACIONES Y CONTRATOS	9	OB	1
17861	DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO	6	OB	1
19296	ARGUMENTACIÓN JURÍDICA	3	FB	1
19297	FUNDAMENTOS DEL DERECHO DE LA PERSONA JURÍDICA	3	OB	1
17863	FUNDAMENTOS DE DERECHO ADMINISTRATIVO	6	OB	2

Código	Asignatura	Créditos	Carácter	Semestre
<u>17865</u>	DERECHO PENAL. PARTE GENERAL: TEORÍA GENERAL DEL DELITO	6	OB	2
<u>17866</u>	DERECHO PROCESAL. INTRODUCCIÓN Y PROCESO CIVIL	9	OB	2
<u>19295</u>	DERECHO DE LA UNIÓN EUROPEA	6	FB	2
<u>19298</u>	DERECHOS HUMANOS	3	FB	2

Se ha extinguido ya el Plan de Estudios de 2009 para todas las asignaturas de segundo curso.

TERCER CURSO

Código	Asignatura	Créditos	Carácter	Semestre
<u>17868</u>	RÉGIMEN JURÍDICO DE LA ACTUACIÓN ADMINISTRATIVA	9	OB	1
<u>17869</u>	DERECHOS REALES	6	OB	1
<u>17870</u>	DERECHO PENAL. PARTE ESPECIAL	6	OB	1
<u>17871</u>	DERECHO PROCESAL. PROCESO PENAL	3	OB	1
<u>17872</u>	FUNDAMENTOS DE DERECHO FINANCIERO Y TRIBUTARIO	6	OB	1
<u>17873</u>	INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL	6	OB	2
<u>17874</u>	DERECHO DE FAMILIA Y SUCESIONES	6	OB	2
<u>17875</u>	DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO	6	OB	2
<u>17876</u>	SISTEMA TRIBUTARIO ESPAÑOL	6	OB	2
<u>17877</u>	DERECHO DEL TRABAJO	6	OB	2

Se ha extinguido ya el Plan de Estudios de 2009 para todas las asignaturas de tercer curso.

CUARTO CURSO

Código	Asignatura	Créditos	Carácter	Semestre
	OPTATIVAS	30	OP	1 y 2
<u>17879</u>	DERECHO DE LA SEGURIDAD SOCIAL	3	OB	2
<u>17880</u>	FILOSOFÍA DEL DERECHO	3	OB	2
<u>17881</u>	PRÁCTICAS EXTERNAS	6	PE	2
<u>17878</u>	DERECHO DE SOCIEDADES Y CONTRATOS MERCANTILES	9	OB	Anual
<u>17882</u>	TRABAJO FIN DE GRADO	9	TFG	Anual

ASIGNATURAS OPTATIVAS

ITINERARIO A: DERECHO PRIVADO

Código	Asignatura	Créditos	Carácter	Semestre
<u>17883</u>	DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL	6	OP	1
<u>17884</u>	DERECHO DE DAÑOS (COMÚN CON ITINERARIO B)	6	OP	1
<u>17885</u>	PROCESO DE EJECUCIÓN Y PROCESOS CIVILES ESPECIALES	6	OP	1
<u>17887</u>	PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL (COMÚN CON C)	6	OP	1

Código	Asignatura	Créditos	Carácter	Semestre
<u>17890</u>	PROMOCIÓN Y TUTELA DE LOS DERECHOS SOCIALES (COMÚN CON B)	6	OP	1
<u>17891</u>	FISCALIDAD INTERNACIONAL Y EUROPEA (COMÚN CON B Y C) INTERNATIONAL AND EUROPEAN TAXATION – GRUPO 811 (COMÚN CON B Y C)	6	OP	1
<u>17892</u>	DERECHO DE LA COMPETENCIA (COMÚN CON C)	6	OP	1
<u>17894</u>	PRÁCTICAS EXTERNAS OPTATIVAS	6	OP	1
<u>18192</u>	SEMINARIO DE DERECHO PRIVADO III	6	OP	1
<u>18193</u>	SEMINARIO DE DERECHO PRIVADO IV	6	OP	1
<u>19270</u>	SEMINARIO DE DERECHO PRIVADO V	6	OP	1
<u>17886</u>	DERECHO CONCURSAL (COMÚN CON C)	6	OP	2
<u>17888</u>	DERECHO AMBIENTAL (COMÚN CON B Y C)	6	OP	2
<u>17889</u>	FISCALIDAD DE LA EMPRESA (COMÚN CON B Y C)	6	OP	2
<u>17893</u>	SEMINARIO DE DERECHO PRIVADO I	6	OP	2
<u>19272</u>	SEMINARIO DE DERECHO PRIVADO VII	6	OP	2
<u>18191</u>	SEMINARIO DE DERECHO PRIVADO II (1)	6	OP	
<u>19271</u>	SEMINARIO DE DERECHO PRIVADO VI (1)	6	OP	
<u>19294</u>	MERCADO INTERIOR Y OTRAS POLÍTICAS DE LA UNIÓN EUROPEA (COMÚN CON B Y C) (1)	6	OP	

(1) No se oferta en el curso académico 2021-2022

ITINERARIO B: DERECHO PÚBLICO

Código	Asignatura	Créditos	Carácter	Semestre
<u>17884</u>	DERECHO DE DAÑOS (COMÚN CON A)	6	OP	1
<u>17890</u>	PROMOCIÓN Y TUTELA DE LOS DERECHOS SOCIALES (COMÚN CON A)	6	OP	1
<u>17891</u>	FISCALIDAD INTERNACIONAL Y EUROPEA (COMÚN CON A Y C) INTERNATIONAL AND EUROPEAN TAXATION – GRUPO 811 (COMÚN CON B Y C)	6	OP	1
<u>17894</u>	PRÁCTICAS EXTERNAS OPTATIVAS	6	OP	1
<u>17896</u>	DERECHO ADMINISTRATIVO ECONÓMICO (COMÚN CON ITINERARIO C)	6	OP	1
<u>17897</u>	DERECHO URBANÍSTICO	6	OP	1
<u>17898</u>	DERECHO PENITENCIARIO	6	OP	1
<u>17899</u>	DERECHO PENAL ECONÓMICO (COMÚN CON C)	6	OP	1
<u>17900</u>	FINANCIACIÓN AUTONÓMICA Y LOCAL	6	OP	1
<u>17901</u>	SOCIEDAD, DERECHO Y FACTOR RELIGIOSO	6	OP	1
<u>17902</u>	SEMINARIO DE DERECHO PÚBLICO I	6	OP	1
<u>18194</u>	SEMINARIO DE DERECHO PÚBLICO II	6	OP	1
<u>18195</u>	SEMINARIO DE DERECHO PÚBLICO III	6	OP	1
<u>18196</u>	SEMINARIO DE DERECHO PÚBLICO IV	6	OP	1
<u>18197</u>	SEMINARIO DE DERECHO PÚBLICO V	6	OP	1
<u>18198</u>	SEMINARIO DE DERECHO PÚBLICO VI	6	OP	1

Código	Asignatura	Créditos	Carácter	Semestre
<u>19424</u>	SEMINARIO DE DERECHO PÚBLICO VIII	6	OP	1
<u>19427</u>	SEMINARIO DE DERECHO PÚBLICO XI	6	OP	2
<u>17888</u>	DERECHO AMBIENTAL (COMÚN CON A Y C)	6	OP	2
<u>17889</u>	FISCALIDAD DE LA EMPRESA (COMÚN CON A Y C)	6	OP	2
<u>17895</u>	JUSTICIA Y JURISPRUDENCIA CONSTITUCIONAL	6	OP	2
<u>18199</u>	SEMINARIO DE DERECHO PÚBLICO VII	6	OP	2
<u>19426</u>	SEMINARIO DE DERECHO PÚBLICO X	6	OP	2
19294	MERCADO INTERIOR Y OTRAS POLÍTICAS DE LA UNIÓN EUROPEA (COMÚN CON A Y C) (1)	6	OP	
19441	SEMINARIO DE DERECHO PÚBLICO XII (1)	6	OP	

(1) No se oferta en el curso académico 2021-2022

ITINERARIO C: DERECHO ECONÓMICO

Código	Asignatura	Créditos	Carácter	Semestre
<u>17887</u>	PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL (COMÚN CON A)	6	OP	1
<u>17891</u>	FISCALIDAD INTERNACIONAL Y EUROPEA (COMÚN CON A Y B) INTERNATIONAL AND EUROPEAN TAXATION – GRUPO 811 (COMÚN CON B Y C)	6	OP	1
<u>17892</u>	DERECHO DE LA COMPETENCIA (COMÚN CON A)	6	OP	1
<u>17894</u>	PRÁCTICAS EXTERNAS OPTATIVAS	6	OP	1
<u>17896</u>	DERECHO ADMINISTRATIVO ECONÓMICO (COMÚN CON ITINERARIO B)	6	OP	1
<u>17899</u>	DERECHO PENAL ECONÓMICO (COMÚN CON B)	6	OP	1
<u>17903</u>	DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL INTERNATIONAL TRADE LAW – GRUPO 811-	6	OP	1
<u>17904</u>	SEMINARIO DE DERECHO ECONÓMICO I	6	OP	1
<u>17886</u>	DERECHO CONCURSAL (COMÚN CON A)	6	OP	2
<u>17888</u>	DERECHO AMBIENTAL (COMÚN CON A Y B)	6	OP	2
<u>17889</u>	FISCALIDAD DE LA EMPRESA (COMÚN CON A Y B)	6	OP	2
18960	SEMINARIO DE DERECHO ECONÓMICO II (1)	6	OP	
19273	SEMINARIO DE DERECHO ECONÓMICO III (1)	6	OP	
19294	MERCADO INTERIOR Y OTRAS POLÍTICAS DE LA UNIÓN EUROPEA (COMÚN CON A Y B) (1)	6	OP	

(1) No se oferta en el curso académico 2021-2022

OBSERVACIONES

OBSERVACIONES SOBRE CRÉDITOS OPTATIVOS:

Hay tres itinerarios de optativas. Todas las asignaturas optativas son de 6 créditos ECTS. El estudiante deberá elegir un itinerario de los tres: Derecho Privado, Derecho Público o Derecho Económico. Se pueden elegir hasta 12 créditos ECTS de asignaturas optativas (no comunes) de cualquier otro itinerario.

Se podrá obtener el reconocimiento de hasta 6 créditos por participación en **actividades universitarias culturales, deportivas, de representación estudiantil, solidarias y de cooperación.**

Los seminarios que se ofertan para el curso académico 2021-2022 tienen el siguiente contenido:

- Seminario de Derecho Privado I: Derecho matrimonial de las confesiones religiosas.
- Seminario de Derecho Privado II: Foundations of Comparative Law.
- Seminario de Derecho Privado III: European Courts Case-law in Civil Matters.
- Seminario de Derecho Privado IV: El matrimonio y otras uniones de pareja en el ámbito internacional.
- Seminario de Derecho Privado V: La protección internacional del menor.
- Seminario de Derecho Privado VI: Cultural property in cross-border disputes.
- Seminario de Derecho Privado VII: Los derechos del menor en el ordenamiento jurídico español: casos prácticos.
- Seminario de Derecho Público I: Historia del Constitucionalismo.
- Seminario de Derecho Público II: Régimen jurídico del dominio público: Aguas, costas y puertos, carreteras y ferrocarriles.
- Seminario de Derecho Público III: La gestión pública de la libertad religiosa.
- Seminario de Derecho Público IV: Multiculturalidad y libertad de creencias.
- Seminario de Derecho Público V: Empirical Legal Studies.
- Seminario de Derecho Público VI: Protección constitucional de Derechos Fundamentales.
- Seminario de Derecho Público VII: Paz y seguridad internacionales.
- Seminario de Derecho Público VIII: Historia de la justicia y de los jueces.
- Seminario de Derecho Público X: Género y Justicia.
- Seminario de Derecho Público XI: Administración electrónica, protección de datos y transparencia administrativa.
- Seminario de Derecho Público XII: Cuestiones actuales de teoría de la pena y de su determinación.
- Seminario de Derecho Económico I: Derecho de Consumo.
- Seminario de Derecho Económico II: Financial Distress and Business Restructuring.

PROCEDIMIENTO DE CAMBIO AL PLAN DE ESTUDIOS MODIFICADO

Los estudiantes que hubieran comenzado el Grado antes del curso académico 2016-2017 podrán solicitar el cambio al Plan modificado en 2016, en el plazo establecido por la Administración de la Facultad de Derecho (del 7 de junio al 2 de julio de 2021). Su expediente se adaptará al Plan modificado, con las convocatorias ya consumidas.

Los estudiantes que soliciten el cambio al Plan modificado deberán cursar las nuevas asignaturas, en lugar de las que desaparecen del Plan aprobado en 2009. Estas asignaturas nuevas se les podrán reconocer de acuerdo con la siguiente tabla de equivalencias, en caso de que hayan superado las asignaturas del Plan de 2009 recogidas en dicha tabla:

TABLA DE EQUIVALENCIAS

PLAN 2009			PLAN MODIFICADO 2016		
Instituciones de la Unión Europea	3 cr.	OB	Derecho de la Unión Europea	6 cr.	FB
+					
Derecho de la Unión Europea	3 cr.	OB	Asignatura optativa	6 cr.	OP
Inglés aplicado a las Ciencias Sociales y Jurídicas	6 cr.	FB	Argumentación Jurídica	3 cr.	FB
Argumentación Jurídica y Documentación	6 cr.	FB	+		
			Derechos Humanos	3 cr.	FB
Derecho de Sociedades y contratos mercantiles	9 cr.	OB	Derecho de Sociedades y contratos mercantiles (asignatura modificada en el Plan 2016)	9 cr.	OB



Universidad Autónoma
de Madrid

OFERTA 2021/2022

			+		
			Fundamentos del Derecho de la Persona Jurídica	3 cr.	OB
Fundamentos de Derecho Privado	6 cr.	OB	Fundamentos de Derecho Privado (asignatura modificada en el Plan 2016)	6 cr.	OB
			+		
			Derecho de la Persona	3 cr.	OB

CENTRO RESPONSABLE

Facultad de Derecho
C/ Kelsen, 1
Campus de Cantoblanco
28049 – Madrid
Tífono. de Información: 914978118
Tífono. Administración y Gestión: 914978273 / 8263 / 2549 / 8254
[Página Web](#) ↗

Grado en Derecho por la Universidad de Salamanca. Plan de estudios

Tabla 1. Distribución del plan de estudios por tipo de materia.

Tipo de Materia	Nº créditos ECTS
Formación Básica	60
Materias Obligatorias	144
Materias Optativas	30
Prácticas externas (obligatorias)	0
Trabajo Fin de Grado	6
TOTAL	240

Nota. Las Prácticas Externas se contabilizan como optativas de 6 ó 12 ECTS

Tabla 2. Distribución de las asignaturas del plan de estudios por curso, semestre, tipo de materia y nº de créditos ECTS

PRIMER CURSO							
PRIMER SEMESTRE				SEGUNDO SEMESTRE			
Código	ASIGNATURA	Tipo	ECTS	Código	ASIGNATURA	Tipo	ECTS
102300	Historia del Derecho	FB	7,5	102304	Constitución, Fuentes y Órganos del Estado	FB	7,5
102301	Derecho Romano	FB	7,5	102305	Fundamentos de Derecho Administrativo	FB	6
102302	Teoría del Derecho	FB	7,5	102306	Parte General del Derecho Civil. Derecho de la Persona	FB	6
102303	Economía Política	FB	6	102307	Introducción al Derecho Penal	FB	6
				102308	Hacienda Pública	FB	6
Total ECTS a cursar por el estudiante			28,5	Total ECTS a cursar por el estudiante			31,5

SEGUNDO CURSO							
TERCER SEMESTRE				CUARTO SEMESTRE			
Código	ASIGNATURA	Tipo	ECTS	Código	ASIGNATURA	Tipo	ECTS
102309	Garantías Jurídico – Administrativas	OB	6	102313	Derechos Fundamentales y Organización territorial del Estado	OB	9
102310	Derecho de Obligaciones y Contratos	OB	7,5	102314	Contratos públicos, urbanismo y ordenación del Territorio	OB	4,5
102311	Teoría jurídica del delito	OB	6	102315	Derecho de Bienes	OB	6
102312	Derecho Internacional Público	OB	9	102316	Delitos contra Bienes Jurídicos Individuales	OB	4,5
				102317	Instituciones y Derecho de la Unión Europea	OB	7,5
Total ECTS a cursar por el estudiante			28,5	Total ECTS a cursar por el estudiante			31,5

TERCER CURSO							
QUINTO SEMESTRE				SEXTO SEMESTRE			
Código	ASIGNATURA	Tipo	ECTS	Código	ASIGNATURA	Tipo	ECTS
102318	Derecho de Familia	OB	7,5	102323	Derecho de Sucesiones	OB	4,5
102319	Empresa, empresario y su estatuto: las formas organizativas de la empresa	OB	6	102324	Contratación mercantil, títulos, valores y valores negociables	OB	6
102320	Introducción al Derecho Procesal	OB	3	102325	Derecho Procesal Civil	OB	7,5
102321	Derecho Financiero y Tributario (Parte General)	OB	7,5	102326	Derecho Financiero y Tributario (Parte Especial)	OB	4,5
102322	Derecho del Trabajo	OB	6	102327	Derecho Sindical	OB	4,5
				102328	Derecho Eclesiástico del Estado	OB	3
Total ECTS a cursar por el estudiante			30	Total ECTS a cursar por el estudiante			30

Tabla 2. Distribución de las asignaturas del plan de estudios por curso, semestre, tipo de materia y nº de créditos ECTS (Continuación)

CUARTO CURSO								
SÉPTIMO SEMESTRE				OCTAVO SEMESTRE				
Código	ASIGNATURA	Tipo	ECTS	Código	ASIGNATURA	Tipo	ECTS	
102329	Derecho Procesal Penal	OB	6	102333	Trabajo Fin de Grado	TFG	6	
102330	Derecho Internacional Privado	OB	9					
102331	Competencia y propiedad intelectual	OB	4,5					
102332	Interpretación y argumentación jurídica	OB	4,5					
	OPTATIVAS	OP	6		OPTATIVAS	OP	24	
Total ECTS a cursar por el estudiante				30	Total ECTS a cursar por el estudiante			30

Tabla 3. Listado de optativas a cursar en 4º curso del Grado en Derecho

OPTATIVAS DEL SÉPTIMO SEMESTRE			OPTATIVAS DEL OCTAVO SEMESTRE		
Código	ASIGNATURA	ECTS	Código	ASIGNATURA	ECTS
102334	Prácticas I	6	102335	Derecho de Daños	3
102336	Partidos y sistemas de Partidos	3	102359	Prácticas II	6
102337	Cultura política y Opinión política	3	102379	Empleo Público	3
102338	Economía aplicada al análisis del Derecho	6	102342	Bienes públicos y medio ambiente	3
102339	Derecho de la Seguridad Social	6	102343	Oratoria y práctica forense	3
102340	Derecho matrimonial de las confesiones religiosas y su reconocimiento civil	6	102344	Contratación con consumidores y usuarios	3
			102345	Nacionalidad y extranjería en las relaciones privadas internacionales	3
			102346	Organización política romana	3
			102360	Historia de las mujeres. Silencios y desigualdades	3
			102348	Justicia Constitucional	3
			102361	Historia del Constitucionalismo en España	6
			102352	Derecho Financiero autonómico y local	6
			102353	Cooperación procesal internacional	6
			102354	Derecho concursal	6
			102355	Protección internacional de los Derechos Humanos	6
			102356	Delitos contra bienes jurídicos colectivos	6
			102357	Teoría de la justicia	6
			102358	Contabilidad para juristas: elaboración e interpretación de la información contable	6
			102370	Administración Pública y defensa: organización y servicio público	3
			102371	Psicología y Derecho	6
			102374	El derecho de asilo: Regulación y procedimiento	3
			102375	Clinica Jurídica de acción social	6
			102376	Política criminal en la era de la globalización	4,5
			102377	Derecho al honor, a la intimidad y a la propia imagen de las personas	4,5

Nota: a partir de 2014-2015, la optativa "Economía del Sector Público" se denomina "Economía aplicada al análisis del Derecho" (1º Sem de 4º curso).

Nota: a partir de 2014-2015, se ofertan dos nuevas optativas en el 2º Sem. de 4º curso: "Administración Pública y defensa: organización y servicio público" y "Psicología y Derecho".

Nota: a partir de 2015-2016, cambios en optativas de 4º curso: a) "Derecho de Daños" pasa al 2º semestre; b) "Historia de los contratos" pasa a denominarse "Historia de las mujeres. Silencios y desigualdades"; c) se suprime "Génesis histórica de la España autonómica"; d) "Historia del Constitucionalismo en España" pasa de 3 ECTS a 6 ECTS.

Nota: a partir de 2016-17, se suprime la optativa "Teoría del Estado" (cód. 102349).

Nota: a partir de 2017-18 se ofertan 3 nuevas optativas en el 8º Sem.: "El derecho de asilo: Regulación y procedimiento", "Clínica Jurídica de acción social" y "Política criminal en la era de la globalización".

Nota: a partir de 2018-19 se oferta la nueva optativa "Derecho al honor, a la intimidad y a la propia imagen de las personas" (4,5 ECTS).

Nota: a partir de 2020-21, la optativa "El derecho de asilo: Regulación y procedimiento" (cód. 102374) pasa de 6 a 3 ECTS (8º semestre).

Nota: a partir de 2021-22, la optativa "Función Pública" pasa a denominarse "Empleo Público" (cód. 102379).