



DECÁLOGO DEL BUEN PERITO

1. **Fórmate** de manera continua, **publica** artículos, **investiga**, y **mantente actualizado** de los avances y nuevos métodos o protocolos de trabajo que se aplican a tu especialidad pericial.
2. **Asóciate** a entidades de peritos reconocidas que defiendan tus intereses profesionales y los del colectivo de peritos judiciales.
3. **Acércate** a la realidad judicial y **conoce** la mejor manera de moverte por los Juzgados. **Familiarízate** con el lenguaje jurídico. De la lectura de un dictamen pericial en seguida se nota si el perito conoce o no los términos jurídicos y por tanto si está o no bregado en cuestiones judiciales.
4. **Utiliza** técnicas de marketing para darte a conocer entre abogados y otros colectivos que pueden estar interesados en contratar tus servicios. **Utiliza** los canales que te ofrece Internet para promocionarte, lo que también te servirá para estar al día de todo lo que acontece en tu especialidad pericial.
5. **Estrecha** tus relaciones con los abogados, mantenlos informados de tus conocimientos y de tu experiencia. Si te encargan un trabajo, hazles ver que tu opinión es firme y no te dejes influenciar por la tesis que sostiene el abogado en defensa de su cliente. Tu profesionalidad y honestidad han de marcar una línea roja que no debes traspasar.
6. **Asesora** adecuadamente al abogado, pues tu consejo profesional va a serle fundamental, ya que no sólo puedes hacerle ganar un pleito, sino que incluso puedes hacerle decantar por no interponerlo. Por lo tanto, sé directo y claro con él.
7. **Ofrece** al abogado y a los Tribunales un servicio ágil. Tu cliente, generalmente abogado, querrá conocer la evolución de tu investigación, tus primeras impresiones, por lo que es importante que lo mantengas informado y que cumplas con los términos y plazos que te indique.
8. **Realiza** un estudio ordenado, que vaya de lo general a lo particular, **redacta** un informe que sea comprensible para un lego en la materia, y **formula** una conclusión clara que sea una síntesis de lo que has expuesto en la parte previa de tu informe. Un dictamen puede perfectamente contener más de una conclusión, para que responda a la fórmula: “una idea, una conclusión”.
9. **Anota** en el expediente todas las circunstancias que han rodeado tu investigación: fechas concretas, reuniones, conversaciones, visitas, llamadas telefónicas, mails, documentos examinados, etc. Porque durante el juicio pueden hacerte preguntas sobre cuestiones que pueden parecerte poco importantes, pero que tal vez sirven a alguna de las partes. **Léete y repasa** bien el dictamen antes de entrar al Juicio Oral o Vista, pueden haber pasado varios años desde que hicistes el dictamen y a lo mejor te has olvidado de alguna cuestión importante.
10. **Sé ponderado** a la hora de fijar tus honorarios, y concreta al inicio de tu relación con el cliente (o abogado) las diferentes partidas que vas a minutar y los criterios en los que te basas para cuantificarlas. Ten en cuenta que la asistencia a juicio oral es un concepto aparte que el abogado y el cliente deben saber de antemano si vas a cobrarlo, o si están incluidos en la cantidad total.