



Procuraduría General del
Estado

Jorge Luis Díaz Cabello
Magister en Ciencias Penales

TALLER:

“LITIGACIÓN
ORAL EN EL
PROCESO PENAL”



Estructura de la Exposición

- MÓDULO I: CUESTIONES GENERALES
 - Litigación oral, dogmática penal y procesal penal
 - Habilidades comunicativas: la preparación del discurso
 - Habilidades comunicativas: la persuasión
 - Planificación y gestión de casos

Estructura de la Exposición

- MÓDULO II: LA TEORÍA DEL CASO
 - Definición
 - Características
 - Utilidad
 - Estructura
 - Límites y sugerencias

Estructura de la Exposición

- MÓDULO III: TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL EN EL JUICIO ORAL
 - Los alegatos de apertura: concepto, propósito, característica y estructura
 - Los alegatos de clausura: concepto, propósito, característica y estructura
 - Interrogatorio directo, contraexamen y objeciones

CUESTIONES PRELIMINARES: PRESUPUESTOS

- Presupuestos Académicos: Clases teóricas, análisis y resolución de casos.
- Presupuesto metodológico: El curso adopta una perspectiva descriptivo – crítica – prescriptiva

CUESTIONES PRELIMINARES:

¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE LA LITIGACIÓN ORAL EN EL PROCESO PENAL PERUANO

- ¿Qué es la litigación oral actual?
- ¿Qué se espera de la litigación oral estratégica en el Perú?
- ¿Cuál es la enseñanza de la litigación oral luego de implantado el sistema acusatorio en nuestro país?
- ¿Por qué es tan importante y trascendente la teoría del caso en el proceso penal contemporáneo?

“(...) La justicia escrita es justicia secreta; y la justicia secreta no es verdadera justicia porque falta en ella la intervención del personaje principal en todas las instituciones democráticas: la conciencia popular”

**El Alma de la toga.
Ángel Osorio.**



MODULO I: CUESTIONES GENERALES

LITIGACIÓN ORAL, DOGMÁTICA PENAL Y PROCESAL PENAL

- El mito: la litigación oral es la medicina que cura todos los males
- La verdad: la litigación oral es sólo una herramienta
- La realidad: sin una dogmática penal adecuada, sin conocimiento de la jurisprudencia, sin conocer el ámbito constitucional y convencional, la litigación oral no es nada.

HABILIDADES COMUNICATIVAS

- El debate oral o dialéctica, es aquella actividad en la cual las partes opuestas a una pretensión se enfrentan con la finalidad de persuadir al juez sobre la prevalencia de su pretensión o resistencias.
- Las habilidades comunicativas sirven a los abogados para comunicar eficazmente sus pretensiones o contradicciones.

HABILIDADES COMUNICATIVAS

- La persuasión se centra en la argumentación oral, esta requiere que se comunique un mensaje estructurado, previamente preparado, redactado y oralizado.
- Una imagen personal proyecta seguridad.

La persuasión: aspecto fundamental de la litigación

1. ¿Qué es la persuasión?

Acción – influencia – argumentos – prueba – tácticas emocionales

¿Que motiva a un juez al momento de decidir?

- Elementos constitutivos
- Elementos accidentales

La persuasión: aspecto fundamental de la litigación

1. ¿Para una adecuada persuasión sólo es relevante el comportamiento de quien pretende persuadir?
 1. Actitud y aptitud de la persona que pretende persuadir
 2. Actitud y aptitud frente a la persona que se pretende persuadir

La persuasión: aspecto fundamental de la litigación

La persuasión es interactiva: Hay que establecer conexión con el que va decidir

Hay que convencer al juez de la calidad de mis argumentos y el valor de lo que le muestro y de mi pretensión

Hay que buscar generar consenso incluso con quien tiene una idea diferente.

El uso de la tecnología

LA PREPARACIÓN DEL DISCURSO

- El discurso es el último paso de una secuencia de operaciones a realizar, estos comprenden 5 operaciones:
 1. Pensar lo que se va a decir
 2. Ordenar lo pensado
 3. Confirmar lo que se afirma
 4. Refutar lo contrario.
 5. Gestión del tiempo

LA PREPARACIÓN DEL DISCURSO

- Los 5 pasos anteriores son necesarios para construir un discurso eficaz y que varía dependiendo del tipo de discurso en que se utilice, sea que trate de audiencias previas al juicio oral, como tutela de derechos, medidas de coerción, excepciones o defensa previas, constitución en parte civil, prueba anticipada, control de acusación, ofrecimiento de pruebas, recursos, etc., o propias del juicio como alegatos de apertura o clausura, etc.

PENSAR LO QUE SE VA DECIR

Nuestra pretensión tiene una historia que presentar, con su consecuente propuesta de solución jurídica, por consiguiente es primordial tener claro el tema materia de debate y además se debe:

- Estar académicamente preparado: alerta a cualquier cambio en la jurisprudencia o la dogmática.
- Ser riguroso: buscar la mejor solución posible.
- Ser paciente y disciplinado
- Ser creativo e inventivo: saber que debo decir

PENSAR LO QUE SE VA DECIR

Preparar un discurso interesante que haga reflexionar al juez sobre los argumentos que le planteamos.

Las habilidades descritas están íntimamente relacionadas con los conocimientos, la inteligencia y la convicción.

Los pasos en la solución de un problema, no son lineales, sino cíclicos e interdependientes.

ORDENAR EL DISCURSO

Todo discurso requiere:

i) Organización y planificación:

La organización de un discurso forense responde al acto procesal concreto en el que se hará uso de la palabra, se debe responder ¿Cómo lo voy a decir? Tienes que ver por ejemplo con la estructura de los argumentos.

La planificación tiene que ver con saber ¿Quién me va escuchar? ¿Dónde lo voy a decir? saber prever contratiempos o cambio en el “terreno de juego”

ORDENAR EL DISCURSO

Todo discurso requiere:

ii) Utilización correcta del lenguaje verbal y no verbal.

El uso correcto del lenguaje implica hablar con orden y claridad, el manejo adecuado de signos de puntuación que en el lenguaje oral se convierten en pausas y exclamaciones. Además se requiere que el mensaje sea coherente y sin contradicciones.

En el lenguaje no verbal como el uso adecuado de las manos, los pies y los medios tecnológicos.

ORDENAR EL DISCURSO

iii) El uso de ayudas memoria y ayudas audiovisuales. Los accesorios audiovisuales y/o proyectores ayudan a ejercer impacto sobre el sentido del juzgador, al favorecer el proceso de comunicación y la concentración de los oyentes.

iv) Practicar el discurso, un ejercicio constante hace de uno un mejor orador: “algún día la disciplina vencerá a la inteligencia”

ORDENAR EL DISCURSO

- v) No tener miedo al fracaso, es un mecanismo de mejorar, el miedo debe ser autor regulado.
- vi) Seguridad en sí mismo. Se tiene que estar confiado con respecto al tema que se va a tratar.
- vii) Mantener el autocontrol. Cuando uno pierde el control de sí mismo se arriesga a perder el caso.

CONFIRMAR LO QUE SE AFIRMA

Debemos ordenar nuestros argumentos y vincularlos a nuestra fuentes de información (evidencia o prueba) que nos ayuden a respaldar nuestra pretensión.

Debemos conocer las ideas contrarias a nuestra posición a partir de ello nuestra exposición deberá contener ideas que responderán de antemano a una posible refutación contraria

Debemos cotejar la información que vamos a brindar con el respaldo que tenemos

REFUTAR LO CONTRARIO

1. Oponer razones sólidas que destruyan la fuerza del argumento contrario.
2. Destruir los principios en que funda sus pruebas, o mostrar que principios válidos ha sacado falsas consecuencias.
3. Oponer hechos a hechos aducidos, y si no es posible, presentarlos con circunstancias favorables a nuestra causa.
4. Valerse de las concesiones, extravíos y contraindicios del adversario procesal.
5. Dividir sus pruebas para debilitarlas.

MEDIR EL TIEMPO: Quien no gestiona su tiempo, no gestiona nada

Evitar que el tiempo asignado quede corto y por ende que no se pueda exponer todos los argumentos ¿Cómo?

Sintetizar toda la información, evitando la repetición, salvo las ideas que queremos reforzar

Hay que centrarnos en temas relevantes, que se relacionen con lo que es materia de debate para afianzar la pretensión propuesta.

MEDIR EL TIEMPO: Quien no gestiona su tiempo, no gestiona nada

Hay que evitar la obscuridad, la ambigüedad, se debe ser breve, ordenado, sencillo y claro.

Lo anterior no debe llevarnos a olvidar que los argumentos necesitan “prueba” que lo respalde

Hay Aportar razones suficientes que sostengan lo que se afirma.

No mentir.

REGLAS PARA UNA BUENA COMUNICACIÓN

1. No debemos utilizar términos y expresiones que el juez, las partes o el público en general no puedan comprender.
2. Las abreviaturas o acrónimos sólo se utilizan en caso que se esté seguro de que el juez y las partes comprendan, sino te verás forzado a explicarlos.
3. Evita utilizar palabras en otros idiomas, salvo que no hubiera un equivalente en castellano, en cuyo caso hay que pronunciarlas correctamente.
4. No utilizar lenguaje rebuscado o frases complicadas.

REGLAS PARA UNA BUENA COMUNICACIÓN

5. Proyectar una imagen positiva: que el órgano jurisdiccional sienta que tu exposición es agradable, impactante y dinámica.
6. Utiliza en tu discurso oraciones cortas, precisas y concisas sin caer en “ideas diminutas”
7. Evita confrontaciones personales: separa el problema jurídico de las personas.
8. Utilizar un lenguaje no verbal en consonancia con la situación: las habilidades de comunicación no verbal, se centran en elementos visuales, relacionadas con el modo de hablar y actuar, a través del contacto visual, los gestos, los ademanes, entre otros comportamientos.

PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE CASOS

- El que mucho abarca, poco aprieta.
- Comprende que hay casos fáciles, difíciles y desacuerdos interminables, pero también que a veces no hay caso.
- Recuerda cual es el propósito, que muchas veces no necesariamente está ligado exactamente con tu pretensión.
- Ten el manejo y control de su carga procesal

PERFIL DEL ABOGADO LITIGANTE

1. Seguridad y autoestima

1. Conoce tu caso
2. A quien debe convencer en primer término de tus argumentos es a ti mismo
3. Ten sentido del humor, no te ofendas por nada, no te angusties.
4. Recuerda que el cerebro requiere del 25% de oxígeno que entra a tu cuerpo, si reniegas ese porcentaje se reduce al mínimo.

PERFIL DEL ABOGADO LITIGANTE

1. Escucha, acepta la crítica y se autocrítico
2. No tema cometer errores.
3. Identifica los puntos críticos de tu caso
4. Sea honesto y responsable
5. Tus mejores maestros son tus “adversarios”



MODULO II: TEORÍA DEL CASO

Teoría del Caso

1. Concepto

La teoría del caso es el planteamiento que la acusación o la defensa hace sobre los hechos penalmente relevantes, las pruebas que los sustentan y los fundamentos jurídicos que lo apoyan. Se presenta en el alegato inicial como una historia que reconstruye los hechos con propósitos persuasivos hacia el juzgador.

Características de la Teoría del caso



- a) Clara y sencillo
- b) Lógico
- c) Creíble
- d) Suficiente jurídicamente.
- e) Persuasiva
- f) Única

Utilidad de la Teoría del caso



- a) Cómo guía metodológica permite:
 - a) Planear y organizar el alegato de apertura, en sus aspectos fácticos (Ordenar y clasificar la información del caso), jurídicos (Adecuar los hechos al tipo penal, lo cual servirá para defender la tesis) y probatorios (Seleccionar la evidencia relevante).
 - b) Organizar la prueba que se presentará: de la mejor forma para vivificar nuestra teoría del caso.
 - c) Detectar fortalezas y debilidades propias y de la parte contraria
 - d) Preparar el alegato de conclusión.

Momento de la Teoría del caso



No compartimos la posición de algunos autores que sostienen que la teoría del caso se empieza en el primer momento que se tiene conocimiento de los hechos, pues consideramos que la teoría del caso es una etapa final de la investigación que empezó con una hipótesis del caso y es el inicio del juicio en el que se va confrontar nuestra teoría con otra.

Estructura de la Teoría del caso



1. Aspecto Fáctico.

Determinar los hechos del elemento criminal para comprenderlo como un todo (película), luego separar lo relevante de lo irrelevante.

2. Aspecto Jurídico

conocer el tipo penal, revisar la literatura, jurisprudencia, cambios legislativos.

3. Aspecto Probatorio

La prueba arroja un elemento de convicción sobre el hecho, y tan importante es que, si no hay prueba, no tenemos más que una historia bien contada. Una teoría del caso sin prueba, es solamente una novela.

Características del aspecto fáctico de la Teoría del caso



1. Debe construirse a partir de la evidencia existente

La narración debe contener los sucesos controvertidos y no controvertidos, la diferencia está en el énfasis.

Comprensión de los hechos

Revisión de la información

organización

Anticipación

La enfermedad se cura si se sabe los síntomas

2. Debe ser idónea para sustentar el aspecto Jurídico.

La subsunción legal parte de un hecho determinado y delimitado.

3. Debe ser convincente, persuasiva

El fiscal o el abogado tiene que estar convencido de haber encontrado la verdad, la cual se expondrá en el juicio con la finalidad de que el Juez acoja nuestra posición.

Sugerencias Para una buena formulación de una Teoría del caso



1. La base de una buena teoría del caso es una buena investigación y de ésta un método de trabajo previo.
2. Al construir su teoría del caso destierre prejuicios, odios e intereses ilegítimos.
3. Utilice una comunicación efectiva: si el comunicador es malo, la comunicación no llega.
4. Su teoría del caso debe contener un tema: póngale un título, además, utilice etiquetas.

Sugerencias Para una buena formulación de una Teoría del caso



5. Utilice de manera estratégico apoyo audiovisual al presentar su teoría del caso en el alegato de apertura.
6. Conozca las fortalezas y debilidades de la tesis contraria para poder anticiparse.
7. Evalúe las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de sus elementos de prueba. Ejemplo: la versión del testigos, su coherencia interna, su cotejo con otros testimonios y elementos de prueba. Si las debilidades o amenazas son mayores que las fortalezas no presentar al testigo.

Limites para una Teoría del caso



1. No se debe manipular o distorsionar los hechos
2. No se debe orientar la prueba a ocultar, engañar o distorsionar los hechos
3. Se debe respetar los Derechos Fundamentales, en ese sentido no se debe presentar prueba ilegal o ilegítima.
4. Se debe respetar el principio de legalidad.



MODULO III:
TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL
EN EL JUICIO ORAL

Los alegatos de apertura



1. Concepto
2. Propósito
3. Contenido
4. Estructura

Los alegatos de apertura: concepto



El artículo 371. 2 del CPP se refiere a los alegatos preliminares, cuando indica que:

“(...) el Fiscal expondrá resumidamente los hechos objeto de la acusación, la calificación jurídica y las pruebas que ofreció y fueron admitidas. Posteriormente, en su orden, los abogados del actor civil y del tercero civil expondrán concisamente sus pretensiones y las pruebas ofrecidas y admitidas. Finalmente, el defensor del acusado expondrá brevemente sus argumentos de defensa y las pruebas de descargo ofrecidas y admitidas.

Los alegatos de apertura: concepto



Es la presentación de la teoría del caso de los litigantes

Es una reseña breve del caso con la promesa de que será desarrollada durante el juicio oral

Se habla en futuro

Los alegatos de apertura: Estructura



1. Introducción: emplee una frase que identifique su caso, establezca un tema, que se repita como un mensaje subliminal a lo largo de su exposición.
2. Presentación de los hechos: debe tener siempre su correlato probatorio
3. Presentación de los elementos de convicción: sólo enúncielo y diga su importancia, no su contenido

Los alegatos de apertura: Estructura



1. Presentación de los fundamentos jurídicos
2. Conclusiones: fije su pretensión y reitere el lema de su caso

Principios de los alegatos de apertura



1. El alegato de apertura debe introducir la teoría del caso:
 1. Encienda la luz
 2. Había una vez...
2. El alegato de apertura no es un ejercicio de retórica:
 1. Tu historia no necesita argumentos.
 2. Evita lo superficial

Principios de los alegatos de apertura



1. El alegato de apertura debe ser breve y sencillo:
 1. Ud. sólo presenta el resumen de la historia, esta se contará completa en el juicio oral.
 2. No desperdicia el tiempo del Tribunal.
2. El alegato de apertura no debe contener ataques personales.
 1. Desecha la pasión y el enfado

Principios de los alegatos de apertura



1. El alegato de apertura debe proporcionar una imagen objetiva de los medios de prueba.
 1. Evita las exageraciones: no ofrezcas más de lo que puedes dar
 2. Lo suyo no es un cuento sino algo objetivo.
 3. Construya su credibilidad desde el inicio.
2. El alegato de apertura debe identificar a los actores de la trama judicial.

Principios de los alegatos de apertura



1. El alegato de apertura debe identificar el derecho aplicable.
2. El alegato de apertura debe identificar los elementos de prueba que sustentan o respaldan nuestra versión de los hechos.
3. “Una imagen vale más que cien palabras”: use la tecnología: muestre una imagen de impacto

Pautas para su alegatos de apertura



1. Recuerde que su alegato de apertura es un “avance-resumen” de toda la que se va construir en el juicio oral, por tanto, debe ser breve pero sin obviar datos importantes.
2. Póngale un título a su caso.
3. En su hoja de notas anote palabras claves que le ayuden a recordar el hilo de su historia.
4. Su caso, como toda buena historia tiene un comienzo, un desarrollo y un final.
5. Anticípese al alegato contrario o ataque el alegato escuchado.

Alegato Final



1. Concepto
2. Propósito
3. Contenido
4. Importancia

En el alegato final el fiscal o abogado termina de armar el rompecabezas ofrecido en el alegato de apertura

Preparación del alegato final



1. La preparación del alegato final se inicia al empezar la construcción del caso.
2. El alegato final no debe ser breve como la teoría del caso pues el vaso que estaba vacío al inicio del juicio debe ser llenado con la prueba actuada.
3. Debe contener argumentos aceptables.
4. No existe reglas para la elaboración de un alegato de cierre.
- 5.

Ideas para que el alegato final sea efectivo



1. Repetir temas y etiquetas utilizadas en el juicio oral: la persuasión no depende sólo de lo que se dice, sino también, como se dice.
2. El centro del alegato es el caso no Ud. y a quien tiene que convencer es al Juez no al contrincante.
3. Una de las cuestiones fundamentales del alegato final es el análisis probatorio.
4. Ensamble las piezas del rompecabezas probatorio.
 1. No exagere, sea razonable y lógico.

Ideas para que el alegato final sea efectivo



1. Argumente lo pertinente
 1. No gaste esfuerzos innecesariamente.
 2. Evite los ataques personales
2. Apele a la autoridad, al precedente, a las emociones sin exagerar.

Reglas Generales del Alegato Final



1. Se prohíbe la lectura de escritos
 1. Se puede utilizar notas
 2. Ayuda de medios gráficos y audiovisuales
2. Tiempo prudencial de acuerdo a la naturaleza y complejidad de la causa
 1. Tiempo limite fijado por el colegiado

Perú

Muchas gracias.