

## INDICE GENERAL

|                    | Pág |
|--------------------|-----|
| Prólogo .....      | 27  |
| Introducción ..... | 31  |

### CAPÍTULO I

#### SISTEMAS JURÍDICOS PROCESALES COMPARADOS

|  |    |
|--|----|
| A. SISTEMA INQUISITIVO .....                           | 33 |
| 1. Características del sistema inquisitivo .....       | 34 |
| B. SISTEMA MIXTO .....                                 | 36 |
| 1. Características del sistema mixto .....             | 37 |
| C. SISTEMA ACUSATORIO .....                            | 39 |
| 1. Papel y responsabilidad de los intervinientes ..... | 40 |
| 2. Etapas del proceso .....                            | 42 |
| a. Primera Instancia .....                             | 42 |
| 1) La investigación .....                              | 42 |
| 2) El juicio .....                                     | 42 |
| a). La acusación .....                                 | 43 |

|                                |           |
|--------------------------------|-----------|
| b). La audiencia pública ..... | Pág<br>43 |
| b. Segunda instancia .....     | 49        |
| CONCLUSION .....               | 50        |

## CAPÍTULO II

### LA ORALIDAD Y EL SISTEMA PROCESAL PENAL COLOMBIANO

|   |    |
|---|----|
| A. PRINCIPIO DE ORALIDAD .....                                      | 52 |
| B. FUNDAMENTOS CONSTITUCIONALES DE LA ORALIDAD<br>EN COLOMBIA ..... | 53 |
| C. PRINCIPIOS QUE SE RELACIONAN CON LA ORALIDAD..                   | 54 |
| 1. Inmediación .....  | 54 |
| 2. Publicidad .....   | 55 |
| 3. Contradicción .....  | 57 |
| 4. Concentración .....  | 72 |
| 5. Celeridad y eficiencia .....                                     | 73 |
| 6. Lealtad .....  | 74 |
| D. LEGISLACIÓN Y DOCTRINA COMPARADAS .....                          | 74 |
| E. ORALIDAD EN LOS INSTRUMENTOS INTERNACIONALES ..                  | 77 |

## CAPÍTULO III

### LA TEORÍA DEL CASO

|  |    |
|--|----|
| A. CONCEPTO .....                                    | 81 |
| B. ¿CÓMO DEBE SER UNA TEORÍA PERSUASIVA DEL CASO? .. | 84 |
| 1. Sencilla .....                                    | 84 |
| 2. Creíble .....                                     | 84 |
| 3. Lógica .....                                      | 84 |
| 4. Flexible .....                                    | 85 |
| C. ¿PARA QUÉ SIRVE LA TEORÍA DEL CASO? .....         | 85 |
| D. ¿CUÁNDO ELABORAR LA TEORÍA DEL CASO? .....        | 86 |

|  | Pág |
|--|-----|
| E. NIVELES DE ANÁLISIS DE LA TEORÍA DEL CASO .....                         | 86  |
| 1. Fáctico .....   | 87  |
| 2. Jurídico .....  | 87  |
| 3. Probatorio .....  | 88  |
| F. ¿CÓMO ELABORAR LA TEORÍA DEL CASO? .....                                | 88  |
| 1. Premisa fáctica .....   | 89  |
| 2. La premisa jurídica .....   | 90  |
| 3. La conclusión .....   | 91  |
| G. PASOS EN LA CONSTRUCCIÓN DE UNA TEORÍA DEL CASO<br>BIEN ELABORADA ..... | 92  |
| 1. Hacer una investigación de los hechos .....                             | 92  |
| 2. Hacer una investigación jurídica .....                                  | 94  |
| 3. Identifique fortalezas y debilidades .....                              | 94  |
| 4. Formule Tesis - Antítesis .....   | 94  |
| 5. Oriente su planificación a probarla .....                               | 94  |

## CAPÍTULO IV

### PREACUERDOS Y ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

|   |     |
|---|-----|
| A. CONDICIONES QUE DETERMINAN LA REALIZACIÓN DE<br>UN PREACUERDO .....  | 102 |
| B. SUGERENCIAS PARA EL DEFENSOR AL MOMENTO DE<br>ESCOGER LA OPCIÓN DE REALIZAR UN PREACUERDO ...                | 103 |
| 1. Son inexistentes los acuerdos realizados sin la asistencia del<br>defensor .....                             | 103 |
| 2. Explicar al imputado o acusado el contenido, alcance y conse-<br>cuencias del preacuerdo .....               | 104 |
| 3. Elabore un registro .....  | 106 |
| 4. Establezca un plan de negociación .....  | 107 |
| 5. Escoger la mejor opción entre las que se pueden manejar en un<br>preacuerdo y establecer una jerarquía ..... | 108 |

|   |     |
|---|-----|
| 6. No se debe esperar que el fiscal llegue con un ofrecimiento, sino que se debe estar atento a los intereses del representado .... | 110 |
| 7. Se debe verificar que los términos acordados queden plasmados en el documento.....   | 112 |
| 8. Estar atento al control de legalidad realizado por el juez de conocimiento.....  | 113 |
| 9. Una vez aprobado el preacuerdo por el juez, solicite la suspensión condicional de la pena o la prisión domiciliaria .....        | 114 |
| C. ESTILOS DE NEGOCIACIÓN .....   | 115 |
| 1. Competitivos y cooperadores.....   | 115 |
| 2. Integradores o distributivos.....  | 116 |

## CAPÍTULO V

### ALEGATO DE APERTURA O DECLARACIÓN INICIAL

|  |     |
|--|-----|
| A. CONCEPTO .....  | 119 |
| B. DESARROLLO LEGAL .....  | 119 |
| C. ESTRUCTURA DEL ALEGATO DE APERTURA .....                                | 121 |
| 1. La introducción.....  | 121 |
| 2. La historia persuasiva .....  | 121 |
| 3. Las pruebas que se practicarán.....                                     | 123 |
| 4. Controversia con el alegato del oponente.....                           | 124 |
| 5. El cierre .....   | 125 |
| D. ¿CÓMO PREPARAR EL ALEGATO DE APERTURA?.....                             | 125 |
| 1. Conocer a profundidad el proceso y la teoría del caso .....             | 126 |
| 2. Preparar un diagrama o borrador del alegato .....                       | 126 |
| 3. Preparar y ensayar el alegato de apertura hasta el último detalle ..... | 126 |
| 4. Debe observarse además el lenguaje verbal y no verbal .....             | 127 |
| E. TÉCNICA DEL ALEGATO DE APERTURA .....                                   | 127 |
| 1. El enfoque debe hacerse en las personas y no en el problema ..          | 127 |

|  | Pág |
|--|-----|
| 2. Recree los hechos .....                       | 128 |
| 3. Organícela de manera sencilla y lógica .....  | 129 |
| F. PRESENTACIÓN DEL ALEGATO DE APERTURA .....    | 128 |
| 1. Mantenga el contacto visual con el juez ..... | 128 |
| 2. Utilice lenguaje claro y sencillo .....       | 129 |
| 3. Controle el ritmo de la exposición .....      | 129 |
| 4. Use voz fuerte .....                          | 129 |
| 5. Utilice oraciones cortas .....                | 130 |
| 6. Utilice lenguaje corporal .....               | 130 |
| 7. No lea .....                                  | 130 |
| 8. Evite opiniones personales .....              | 130 |
| 9. Evite el orgullo y la prepotencia .....       | 131 |
| 10. No haga confrontaciones personales .....     | 131 |

## CAPÍTULO VI

### PREPARACIÓN DE TESTIGOS

|  |     |
|--|-----|
| A. LA ESTIGMATIZACIÓN DEL CONCEPTO Y ACLARACIÓN INICIAL .....                | 133 |
| B. PREPARACION DE TESTIGOS Y PRINCIPIO DE LEALTAD ....                       | 134 |
| C. REGLAS QUE DEBEN REGIR LA PREPARACIÓN DE TESTIGOS .                       | 135 |
| 1. Regla de oro: Siempre decir la verdad .....                               | 135 |
| 2. Enséñele sus obligaciones y sus derechos .....                            | 135 |
| a. ¿Cuáles son esas obligaciones? .....                                      | 136 |
| 1) Siempre diga la verdad .....  | 136 |
| 2) Asista a la diligencia acompañado de su documento de identificación ..... | 136 |
| 3) Preséntese en la sala de audiencia vestido decorosamente                  | 136 |
| 4) Diríjase con respeto a quienes lo interrogan .....                        | 137 |
| 5) Utilice un lenguaje moderado y decente .....                              | 137 |

|   | Pág |
|---|-----|
| 6) Preséntese puntualmente en la sala de audiencia y permanezca en ella mientras el juez no ordene lo contrario ...   | 138 |
| 7) Manténgase en silencio y no hable con los testigos o sujetos procesales mientras no se le reciba su declaración...   | 138 |
| b. ¿Cuáles son sus derechos? .....  | 139 |
| 1) Ser tratado con respeto y dignidad .....   | 139 |
| 2) La situación especial del testigo exige un tratamiento especial .....  | 139 |
| 3. Enséñele los valores que deben guiar su testimonio .....   | 139 |
| a. La verdad: El valor más importante .....   | 139 |
| b. Nunca inventar .....   | 139 |
| c. Lo que se busca es que narre lo que percibió .....   | 140 |
| d. Busque la justicia, no su propio interés .....   | 140 |
| 4. Instrúyalo sobre la sala de audiencia .....  | 141 |
| 5. Instrúyalo sobre las formalidades de la audiencia .....  | 141 |
| 6. Instrúyalo sobre las diferencias entre el interrogatorio y el contra interrogatorio y la forma como debe contestarlo .....                                 | 141 |
| 7. Revise y prepare con el testigo los temas y puntos sobre los cuales lo va a interrogar .....   | 143 |
| 8. La preparación la debe hacer de manera personal .....  | 144 |
| 9. Cada testigo se prepara de manera individual .....   | 144 |
| 10. El carácter especial o excepcional del testigo no debe ser un impedimento para que declare con tranquilidad .....   | 145 |
| 11. Revise con el testigo todas las evidencias que se deben incorporar a través de él .....   | 146 |
| 12. Revise con el testigo todos y cada uno de los puntos que van a ser materia del interrogatorio e identifique los puntos fuertes y los puntos débiles ..... | 146 |
| 13. Al testigo se le puede olvidar algo, y así lo debe entender .....   | 146 |
| 14. Las emociones deben surgir naturalmente .....   | 147 |
| 15. Haga de abogado del diablo .....  | 147 |
| 16. Cuando responda diríjase al Juez .....  | 147 |
| 17. Dígale que escuche y responda con atención .....  | 147 |
| 18. Hable despacio y con voz clara .....  | 148 |

|  | Pág |
|--|-----|
| 19. Se debe utilizar el lenguaje diario y los modismos que normalmente se usan ..... | 148 |
| D. EL ABOGADO TAMBIÉN DEBE PREPARARSE .....  | 148 |
| 1. El testigo puede ponerse nervioso u ofuscarse .....                               | 148 |
| 2. Debe prepararse para objetar o para recibir objeciones u oposiciones .....        | 148 |
| 3. El testigo puede tornarse evasivo, inseguro o agresivo .....                      | 149 |
| 4. Prepararse para manejar su propio nerviosismo .....                               | 149 |

## CAPÍTULO VII

### EL INTERROGATORIO O DIRECTO

|  |     |
|--|-----|
| A. CONCEPTO .....  | 151 |
| B. FUNDAMENTO CONSTITUCIONAL Y DESARROLLO LEGAL .....                        | 153 |
| C. CREDIBILIDAD DEL TESTIGO Y DEL TESTIMONIO .....                           | 156 |
| 1. Credibilidad del testigo .....  | 156 |
| a. ¿Quién es el testigo? .....   | 156 |
| b. ¿Qué dice? .....  | 157 |
| c. ¿Cómo lo dice? .....  | 158 |
| 2. Credibilidad del testimonio .....   | 158 |
| a. La verdad: la mejor herramienta para que lo que se dice sea creíble ..... | 158 |
| b. Experiencia común .....   | 158 |
| c. Hechos asentados .....  | 159 |
| d. Detalles .....  | 159 |
| D. REGLAS SOBRE EL INTERROGATORIO .....                                      | 159 |
| 1. Toda pregunta debe versar sobre un solo tópico .....                      | 160 |
| 2. Toda pregunta versará sobre hechos específicos .....                      | 160 |
| 3. Toda pregunta debe ser pertinente .....                                   | 161 |
| 4. Está prohibida toda pregunta sugestiva .....                              | 161 |
| 5. Está prohibida toda pregunta capciosa o confusa .....                     | 161 |

|  | Pág |
|--|-----|
| 6. No está permitido hacer preguntas que tiendan a ofender al testigo .....  | 162 |
| 7. El juez podrá autorizar al testigo para consultar documentos necesarios que ayuden a su memoria .....                                   | 162 |
| E. REGLAS ESPECÍFICAS PARA LOS PERITOS .....   | 162 |
| 1. Sobre los antecedentes que acrediten su conocimiento teórico sobre la ciencia, técnica o arte en que es experto .....                   | 163 |
| 2. Sobre los antecedentes que acrediten su conocimiento en el uso de instrumentos o medios en los cuales es experto .....                  | 163 |
| 3. Sobre los antecedentes que acrediten su conocimiento práctico en la ciencia, técnica, arte, oficio o afición aplicable .....            | 164 |
| 4. Sobre los principios científicos, técnicos o artísticos en los que fundamenta sus verificaciones o análisis y grado de aceptación ..... | 164 |
| 5. Sobre los métodos empleados en las investigaciones y análisis relativos al caso .....   | 165 |
| 6. Sobre si en su examen o verificaciones utilizó técnicas de orientación, de probabilidad o de certeza .....                              | 165 |
| 7. La corroboración o ratificación de la opinión pericial por otros expertos que declaran también en el mismo juicio .....                 | 165 |
| 8. Sobre temas similares a los anteriores .....  | 166 |
| 9. No se le puede interrogar sobre la imputabilidad o inimputabilidad del acusado .....  | 166 |
| F. ETAPAS DE TODO INTERROGATORIO .....   | 166 |
| 1. Preguntas de acreditación .....   | 167 |
| 2. Preguntas de introducción .....   | 168 |
| 3. Preguntas de transición .....   | 169 |
| 4. Preguntas de tema principal .....   | 169 |
| 5. Pregunta final .....  | 169 |
| G. CARACTERÍSTICAS DEL INTERROGATORIO .....  | 170 |
| 1. Interrogue con sencillez .....  | 170 |
| 2. Organice el interrogatorio lógicamente .....  | 171 |
| a. Reglas de organización del interrogatorio .....   | 172 |
| 1) Presente al testigo y destaque su importancia .....   | 172 |

|   | Pág |
|---|-----|
| 2) Haga preguntas de introducción .....   | 174 |
| 3) Haga preguntas de transición .....   | 175 |
| 4) Utilice preguntas de narración principal y permita que el testigo dibuje la escena de los hechos .....     | 176 |
| 5) Re-cree los hechos .....   | 178 |
| 6) Utilice lenguaje sencillo y sensible .....   | 179 |
| a) Lenguaje sensorial .....   | 182 |
| 7) Utilice preguntas abiertas. No haga preguntas sugestivas .....   | 183 |
| 8) Permita que el testigo explique su respuesta .....   | 185 |
| 9) Cuando el testigo dé una respuesta buena e importante, utilícela como parte de la pregunta siguiente ..... | 185 |
| 10) Haga preguntas cortas que lleven a respuestas cortas .....  | 186 |
| 11) Busque precisión en el testigo .....  | 186 |
| 12) Escuche las respuestas .....  | 187 |
| H. ORDEN DE LOS TESTIGOS .....  | 187 |
| 1. Solidez .....  | 187 |
| 2. Testigo demoledor .....  | 188 |
| 3. Por temas .....  | 188 |
| 4. En torno a la credibilidad .....   | 188 |
| 5. Cronológico .....  | 189 |
| I. PREPARACION DEL INTERROGATORIO .....   | 189 |
| 1. Lea y conozca bien todos los informes y reportes oficiales .....   | 189 |
| 2. Lea todas las declaraciones de los testigos .....  | 190 |
| 3. Revise sus apuntes y sus notas .....   | 190 |
| 4. Haga un bosquejo de la evidencia importante .....  | 190 |
| 5. Presente sus preguntas en orden y en forma lógica .....  | 190 |
| 6. Anticipe el tema y los argumentos de la contraparte .....  | 191 |
| 7. Finalice su interrogatorio con una pregunta importante .....   | 191 |
| J. REALIZACION DEL INTERROGATORIO .....   | 191 |
| 1. Hable despacio, en voz alta y clara .....  | 191 |
| 2. Mantenga contacto visual con el testigo y con el juez .....  | 191 |
| 3. Escuche al testigo .....   | 192 |

|   | Pág |
|---|-----|
| 4. Use el silencio y la pausa para causar un efecto dramático ...                                 | 192 |
| 5. Eco: Repita información importante. Incluya parte de la respuesta en su próxima pregunta ..... | 192 |
| 6. Hacerse el sordo, el incrédulo, el sorprendido .....   | 193 |
| 7. Haga que el testigo explique con demostración .....  | 193 |
| 8. Permita que el testigo dibuje, o grafique o se ayude con elementos didácticos.....             | 193 |
| 9. Apague los celulares o cualquier otro elemento que lo desconcentre .....                       | 193 |

## CAPÍTULO VIII

### EL CONTRAINTERROGATORIO

|   |     |
|---|-----|
| A. CONCEPTO .....   | 195 |
| B. BASE CONSTITUCIONAL Y DESARROLLO LEGAL .....   | 197 |
| C. IMPORTANCIA DEL CONTRAINTERROGATORIO .....   | 199 |
| 1. Es el medio ideal para practicar el contradictorio en desarrollo el principio de contradicción ..... | 199 |
| 2. Es una herramienta para llegar a la verdad .....   | 199 |
| 3. Permite la construcción racional, persuasiva y fiel del alegato.                                     | 200 |
| 4. Sirve para examinar testigos de la contraparte .....   | 200 |
| 5. De él depende el éxito o el fracaso de su teoría del caso .....                                      | 200 |
| D. FINES DEL CONTRAINTERROGATORIO .....   | 200 |
| 1. Cuestionar la credibilidad del testigo de la parte contraria .                                       | 201 |
| a. Las condiciones personales del declarante.....   | 201 |
| b. La falta de consistencia intrínseca o extrínseca del testimonio .....                                | 201 |
| 1) El método de la confrontación .....  | 203 |
| 2. Lograr de los testigos de la contraparte aspectos positivos para nuestro caso .....                  | 207 |
| 3. Resaltar aspectos negativos del caso de la contra parte .....  | 207 |
| E. LÍMITES DEL CONTRAINTERROGATORIO .....   | 208 |
| 1. En cuanto al objeto de la pregunta .....   | 208 |

|   | Pág |
|---|-----|
| 2. En cuanto al contenido y forma de la pregunta .....  | 209 |
| F. PLANIFICACIÓN DEL CONTRAINTERROGATORIO .....   | 211 |
| 1. ¿El testigo que se interrogó perjudica mi teoría del caso?...  | 212 |
| 2. ¿Fue Creíble la declaración del testigo?.....  | 213 |
| 3. ¿Es importante el testigo? .....   | 213 |
| 4. ¿Dijo el testigo menos de lo que se esperaba en su declaración?  | 213 |
| 5. ¿Cuáles son las expectativas reales con el contrainterrogatorio?   | 213 |
| 6. ¿Qué riesgos necesito tomar? .....   | 213 |
| G. REGLAS SOBRE EL CONTRAINTERROGATORIO .....   | 214 |
| 1. La finalidad del contrainterrogatorio es refutar, en todo o en parte, lo que el testigo ha contestado.....   | 214 |
| 2. Indague directamente sobre los hechos y circunstancias de modo, tiempo y lugar que los rodearon .....  | 214 |
| 3. Investigue qué personas fueron testigos de los hechos.....   | 214 |
| 4. Siempre indague quiénes son los testigos, qué formación tienen, sus antecedentes de todo orden .....   | 215 |
| 5. Durante el interrogatorio directo, concentre su atención en el testigo y en sus respuestas .....   | 215 |
| 6. Plantee sus preguntas o temas, más fuertes al comenzar y al terminar el contrainterrogatorio .....   | 215 |
| 7. Varíe el orden del interrogatorio .....  | 215 |
| 8. Si el testigo fue creíble y además tiene puntos que sirven a su teoría del caso, entonces oriéntelo a extraer esos puntos y no lo confronte .....  | 216 |
| 9. No repita el interrogatorio directo.....   | 216 |
| 10.No haga preguntas si no conoce razonablemente las respuestas   | 216 |
| 11. Nunca pida al testigo que dé explicaciones, ni el porqué de sus respuestas.....   | 216 |
| 12.No haga la última pregunta.....  | 217 |
| 13. Para contrainterrogar se puede utilizar cualquier declaración que hubiese hecho el testigo en entrevista, en declaración jurada durante la investigación o en la propia audiencia del juicio oral ..... | 217 |
| H. REGLAS ADICIONALES PARA EL CONTRAINTERROGATORIO DE PERITOS .....   | 217 |

|  | Pág |
|--|-----|
| 1. La finalidad del contrainterrogatorio es refutar, en todo o en parte, lo que el perito ha informado .....   | 218 |
| 2. En el contrainterrogatorio se podrá utilizar cualquier argumento sustentado en principios, técnicas, métodos o recursos acreditados en divulgaciones técnico científicas calificadas, referentes a la materia de controversia ..... | 218 |
| 3. Nunca le pida explicaciones o justificaciones al perito: las consecuencias son fatales .....  | 219 |
| I. DIFERENCIAS ENTRE EL INTERROGATORIO Y EL CONTRAINTERROGATORIO .....   | 219 |
| 1. El interrogatorio busca información, el contrainterrogatorio no.  | 219 |
| 2. En el interrogatorio declara el testigo y en el contrainterrogatorio declara el abogado, el testigo ratifica .....  | 220 |
| 3. En el interrogatorio la pregunta debe ser abierta y en el contra interrogatorio debe ser cerrada sugestiva .....  | 220 |
| 4. En el interrogatorio el tema está dado por la pertinencia. En el contrainterrogatorio el tema versará sobre lo expresado en el interrogatorio .....   | 221 |
| 5. En el interrogatorio el protagonista es el testigo, en el contrainterrogatorio lo es el abogado .....   | 222 |
| 6. El interrogatorio busca una narración lógica, el contrainterrogatorio busca fragmentos débiles .....  | 223 |
| 7. El interrogatorio tiene una estructura cronológica, el contrainterrogatorio una estructura temática .....   | 224 |

## CAPÍTULO IX

### REDIRECTO Y RECONTRADIRECTO

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| A. REDIRECTO .....        | 227 |
| 1. Concepto .....         | 227 |
| 2. Desarrollo legal ..... | 228 |

|   | Pág |
|---|-----|
| 3. Límites del redirecto .....  | 228 |
| 4. Técnica del redirecto .....  | 228 |
| a. Realice preguntas abiertas partiendo de los temas que fueron materia del contrainterrogatorio .....          | 228 |
| b. Pídale explicaciones al testigo .....  | 229 |
| c. Realice preguntas sugestivas y posteriormente pídale que aclare la posible contradicción .....               | 229 |
| B. RECONTRADIRECTO .....  | 230 |
| 1. Concepto .....   | 230 |
| 2. Desarrollo legal .....   | 230 |
| 3. Límites del recontradirecto .....  | 230 |
| 4. Técnica del recontradirecto .....  | 231 |
| a. Realice preguntas sugestivas .....   | 231 |
| b. Realice preguntas cerradas .....   | 231 |
| c. Nunca le pida al testigo que explique las inconsistencias entre el contrainterrogatorio y el redirecto ..... | 231 |

## CAPÍTULO X

### LAS OBJECIONES U OPOSICIONES

|   |     |
|---|-----|
| A. CONCEPTO .....                                 | 233 |
| B. BASE CONSTITUCIONAL Y LEGAL .....              | 234 |
| C. ¿CUÁL ES EL PROPÓSITO DE LAS OBJECIONES? ..... | 235 |
| D. ¿CUÁNDO SE DEBE OBJETAR? .....                 | 236 |
| E. REGLAS PARA FORMULAR LAS OBJECIONES .....      | 237 |
| 1. Oportunidad .....                              | 237 |
| 2. Inmediatez .....                               | 238 |
| 3. Piense siempre en el juez. ....                | 238 |
| 4. Impacto .....                                  | 238 |
| 5. Primero objete, después sustente .....         | 239 |
| 6. Fundamentación jurídica .....                  | 239 |

|  | Pág |
|--|-----|
| 7. Sustentación sucinta y efectiva .....                 | 239 |
| 8. Trascendencia .....                                   | 240 |
| 9. Cortesía .....  | 240 |
| 10. Prudencia .....                                      | 241 |
| 11. Ética .....  | 242 |
| F. REGLAS PARA QUIEN RECIBE LA OBJECION .....            | 243 |
| 1. Previsión .....                                       | 243 |
| 2. No intimidación .....                                 | 243 |
| 3. Reorganización .....                                  | 243 |
| 4. Agilidad .....  | 244 |
| G. CLASES DE OBJECIONES .....                            | 244 |
| 1. Objeciones a las pruebas .....                        | 244 |
| a. Pruebas inconducentes .....                           | 245 |
| b. Pruebas impertinentes .....                           | 245 |
| c. Pruebas superfluas o inútiles .....                   | 246 |
| d. Pruebas ilegales .....                                | 246 |
| e. Pruebas ilícitas .....                                | 247 |
| f. Que conduzcan a la irrogación de perjuicios .....     | 248 |
| 2. Objeciones a las preguntas.....                       | 248 |
| a. Preguntas capciosas .....                             | 250 |
| b. Preguntas impertinentes .....                         | 250 |
| c. Preguntas superfluas .....                            | 250 |
| d. Preguntas sugestivas .....                            | 251 |
| e. Preguntas hipotéticas o especulativas .....           | 252 |
| f. Preguntas que conducen a concluir .....               | 252 |
| g. Preguntas que corresponden a un testigo técnico ..... | 253 |
| h. Preguntas sobre insanidad mental .....                | 253 |
| i. Preguntas que buscan tergiversar la respuesta .....   | 254 |
| j. Preguntas compuestas .....                            | 254 |
| k. Preguntas argumentativas .....                        | 255 |
| l. Preguntas confusas, vagas o ininteligibles .....      | 255 |
| ll. Preguntas repetitivas .....                          | 256 |
| m. Preguntas tendenciosas .....                          | 256 |

|  |     |
|--|-----|
| n. Preguntas relacionadas con las conversaciones entre imputado y defensor.....              | 257 |
| ñ. Preguntas referidas a los acuerdos fracasados que se hayan intentado con el acusado ..... | 257 |
| o. Preguntas perentorias .....   | 258 |
| p. Preguntas que vulneran la excepción de declarar .....                                     | 258 |
| q. Preguntas que incluyen amenazas o premios .....   | 258 |
| r. Preguntas ofensivas o discriminatorias .....  | 259 |
| 3. Objeciones a las respuestas.....  | 259 |
| a. La respuesta es irrelevante o no tiene relación con la pregunta .....                     | 260 |
| b. El testigo de oídas .....   | 260 |
| c. Las reservas en relación con el secreto profesional .....                                 | 261 |
| d. No se trata de un testigo técnico .....   | 262 |
| e. Testigo técnico excede el campo de su ciencia, arte o técnica .....                       | 262 |
| 4. Objeciones a los alegatos.....  | 262 |
| a. Objeciones frente a los alegatos de apertura .....  | 263 |
| b. Objeciones frente a los alegatos de conclusión.....                                       | 263 |
| 1) Argumentar tergiversando la prueba .....  | 264 |
| 2) Argumentar citando doctrina o jurisprudencia tergiversada o inventada.....                | 264 |
| 3) Argumentar utilizando argumentos ofensivos para la contraparte .....                      | 265 |
| 4) Argumentar utilizando argumentos impertinentes .....                                      | 265 |
| H. ¿EN CUÁLES AUDIENCIAS SE PRESENTAN LAS OBJECIONES?  | 266 |

## CAPÍTULO XI

### ALEGATOS ORALES DE CONCLUSIÓN

|  |     |
|--|-----|
| A. CONCEPTO .....                          | 269 |
| B. BASE CONSTITUCIONAL Y MARCO LEGAL ..... | 270 |

|   | Pág |
|---|-----|
| C. MODELO DE LA ARGUMENTACIÓN ORAL .....                        | 271 |
| 1. El orden cronológico de hechos .....                         | 271 |
| 2. El orden de los cargos de la acusación .....                 | 271 |
| 3. La normatividad aplicable .....                              | 271 |
| D. TÉCNICAS DEL ALEGATO FINAL .....                             | 272 |
| 1. Piense en el juez. ....                                      | 272 |
| 2. La importancia del primer minuto .....                       | 273 |
| 3. La importancia del último minuto .....                       | 274 |
| 4. ¡Argumente! .....  | 274 |
| 5. Eficiencia .....   | 275 |
| 6. Consideraciones estratégicas .....                           | 275 |
| a. Utilice los temas que considere relevantes clasificándolos . | 275 |
| b. Argumente su teoría del caso .....                           | 276 |
| c. Utilice analogías .....                                      | 276 |
| d. Utilice preguntas retóricas .....                            | 276 |
| e. Argumente sobre los hechos y evite opiniones personales .... | 277 |
| f. Argumente con la experiencia y el sentido común .....        | 277 |
| g. Utilice ayudas audiovisuales .....                           | 277 |
| h. Argumente sobre sus fortalezas .....                         | 278 |
| i. Confronte sus debilidades .....                              | 278 |
| j. Obligue a su oponente a argumentar su debilidad .....        | 278 |
| E. PRESENTACION DEL ALEGATO FINAL .....                         | 279 |
| 1. Mantenga contacto visual .....                               | 279 |
| 2. Utilice lenguaje claro y sencillo .....                      | 279 |
| 3. Controle el ritmo de la exposición .....                     | 280 |
| 4. Use voz fuerte .....   | 280 |
| 5. Utilice frases cortas .....                                  | 280 |
| 6. Utilice lenguaje corporal .....                              | 280 |
| 7. No lea .....   | 281 |
| 8. Evite opiniones personales .....                             | 281 |
| 9. Evite el orgullo y la prepotencia .....                      | 282 |
| 10. No haga confrontaciones personales .....                    | 282 |