



David Peñuela Ortiz

EL ARTE de Litigar

Manual Práctico de Litigación Oral
en Asuntos no Penales según el COGEP

Segunda Edición



Escuela Internacional de
Formación Jurídica



CONTENIDO

NOTA ACLARATORIA	31
AGRADECIMIENTOS	35
PRÓLOGO DE LA SEGUNDA EDICIÓN	37

1. PRINCIPIOS QUE RIGEN LOS SISTEMAS ORALES Y MIXTOS

1.1 PRINCIPIO DE ORALIDAD	40
1.2 PRINCIPIO DE INMEDIACIÓN DE LA PRUEBA	41
1.3 PRINCIPIO DE CONCENTRACIÓN DE LA PRUEBA	41
1.4 PRINCIPIO DE CONTINUIDAD	41
1.5 PRINCIPIO DE PUBLICIDAD	41
1.6 PRINCIPIO DE IGUALDAD	42

2. TEORÍA DEL CASO: SU IMPORTANCIA Y CONSTRUCCIÓN

2.1 CREACIÓN DE LA TEORÍA DEL CASO. ¿QUÉ ES LA TEORÍA DEL CASO?	43
2.1.1 PASOS PARA LA CREACIÓN DEL COMPONENTE FÁCTICO	45
<i>2.1.1.1 El Correcto Planteamiento del Problema Jurídico</i>	<i>45</i>
<i>2.1.1.2 Definición</i>	<i>47</i>
<i>2.1.1.3 Para qué sirve</i>	<i>47</i>

2.1.1.4	<i>Problema jurídico principal</i>	48
2.1.1.5	<i>Elementos necesarios para el planteamiento del problema jurídico principal</i>	48
2.1.1.6	<i>Aclaración</i>	51
2.1.1.7	<i>Forma de corroborar que el problema jurídico principal está bien planteado</i>	52
2.1.1.8	<i>Utilidades adicionales del problema jurídico a nivel litigioso</i>	55
2.1.1.9	<i>Respuesta mental objetiva al problema jurídico principal</i>	56
2.1.1.10	<i>Problemas Jurídicos Subsidiarios</i>	59
2.1.1.11	<i>¿Cuál es la utilidad de los problemas jurídicos subsidiarios?</i>	62
2.1.2	CONOCIMIENTO DE LOS HECHOS QUE RODEAN EL CASO	65
2.1.3	CLASIFICACIÓN DE HECHOS RELEVANTES E IRRELEVANTES	67
2.1.3.1	<i>¿El hecho que se selecciona como relevante respalda el argumento de la parte que lo expone?</i>	69
2.1.4	ORDENACIÓN DE LOS HECHOS CRONOLÓGICAMENTE MEDIANTE LÍNEA DEL TIEMPO.....	78
2.1.5	GRAFICACIÓN DE LAS ESCENAS DEL CASO .	88
2.1.6	ANÁLISIS DEL CASO DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL “DEBE SER”	98
2.1.7	INVESTIGACIÓN DE LOS HECHOS	104
2.1.8	CLASIFICACIÓN DE LOS HECHOS EN FAVORABLES, NEUTROS Y DESFAVORABLES	116

2.1.9	CLASIFICACIÓN DE HECHOS EN REFUTABLES E IRREFUTABLES	119
2.2	PASOS PARA LA CREACIÓN DEL COMPONENTE PROBATORIO	123
2.2.1	COMPRENSIÓN DEL CONCEPTO DE CARGA DE LA PRUEBA	124
2.2.2	LA CONSTRUCCIÓN DE LA PRUEBA NECESARIA PARA RESPALDAR LA TEORÍA DEL CASO	133
2.2.3	LA ESCOGENCIA DE LAS PRUEBAS Y SU RESPECTIVA SUFICIENCIA PROBATORIA	136
2.2.3.1	<i>Preguntas frecuentes sobre la aplicación del método en la práctica</i>	<i>144</i>
2.2.3.2	<i>Consecuencias por no satisfacer la carga de la prueba</i>	<i>146</i>
2.3	ESCOGENCIA DE LA NORMA O TEORÍA JURÍDICA QUE RESPALDA NUESTRA TEORÍA DEL CASO	148
2.3.1	DEFINICIÓN DE “TEORÍA JURÍDICA”	149
2.3.2	ESCOGENCIA DE LOS HECHOS RELEVANTES QUE SUSTENTEN TALES TEORÍAS JURÍDICAS	152

3. PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO

3.1	CONCEPTO	160
3.2	ACLARACIÓN PREVIA	161
3.3	RASGOS PROPIOS DE UN TESTIGO EFECTIVO ..	162
3.3.1	QUE EL TESTIGO SEA ÚTIL	162
3.3.2	QUE EL TESTIGO SEA CREÍBLE	163
3.3.3	QUE EL TESTIGO SEA CONFIABLE	163

3.3.4	QUE EL TESTIGO SEA LOCUAZ	164
3.3.5	QUE EL TESTIGO SEA VERAZ.....	165
3.3.6	QUE EL TESTIGO SEA MALEABLE	166
3.3.7	QUE EL TESTIGO SEA APTO PARA DECLARAR	166
3.4	CRITERIOS QUE DEBEN INSPIRAR LA PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO	168
3.4.1	SOLO LA VERDAD, TODA LA VERDAD Y NADA MÁS QUE LA VERDAD	168
3.4.2	EXPLÍQUELE LA DISPOSICIÓN FÍSICA DE LA SALA DE AUDIENCIAS	168
3.4.3	EXPLÍQUELE SOBRE EL DISCURRIR DE LA DILIGENCIA	169
3.4.4	EXPLÍQUELE LAS DIFERENCIAS QUE EXISTEN ENTRE LA FIGURA DEL INTERROGATORIO Y CONTRINTERROGATORIO	170
3.4.5	ESTABLEZCA CÓDIGOS DE COMUNICACIÓN CON EL TESTIGO	170
3.4.6	JUNTO CON EL TESTIGO REPASE LOS HECHOS SOBRE LOS CUALES ESTE DEPENDRÁ	171
3.4.7	LA PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO LO DEBE REALIZAR LA MISMA PERSONA QUE INTERROGARÁ AL TESTIGO	171
3.4.8	CADA TESTIGO SE DEBE PREPARAR DE MANERA INDIVIDUAL	172
3.4.9	EL TESTIGO PUEDE OLVIDAR PARTE DE LA INFORMACIÓN Y ESTO LO DEBE ENTENDER Y ACEPTAR EL ABOGADO	172
3.4.10	LAS EMOCIONES DEBEN SURGIR ESPONTÁNEAMENTE	173
3.4.11	PRACTIQUE EL CONTRINTERROGATORIO	173

3.4.12	EXPLÍQUELE QUE PUEDE TENER A LA MANO UNA BOTELLA DE AGUA	174
3.4.13	EXPLÍQUELE QUE LAS RESPUESTAS DADAS DURANTE LA AUDIENCIA DEBEN DARSE DE CARA AL JUEZ	174
3.5	CONSEJOS PARA LA PREPARACIÓN DEL ABOGADO DE CARA A LA AUDIENCIA.....	175
3.5.1	CONOCER A LA PERFECCIÓN LAS REGLAS DE JUEGO	175
3.5.2	CONOCER A LA PERFECCIÓN SU TEORÍA DEL CASO, LA TEORÍA DEL CASO DE LA CONTRAPARTE Y EL EXPEDIENTE JUDICIAL	176
3.5.3	CONOCER AL JUEZ DE LA CAUSA	176
3.5.4	MIRAR A LOS OJOS AL JUEZ MIENTRAS USTED ESTÉ HABLANDO	177
3.5.5	ADOPTAR POSTURAS FÍSICAS DE CONFIANZA	177
3.5.6	TENER SATISFECHAS TODAS LAS NECESIDADES ANTES DE LA AUDIENCIA	178
3.5.7	TÉCNICAS DE ENFOQUE MÁXIMO	178
3.5.8	HIDRATAR LAS CUERDAS VOCALES	180
3.5.9	FORTALEZA MENTAL	180

4. INTERROGATORIO COMO PARTE DE LA PRUEBA TESTIMONIAL

4.1	CONCEPTO DEL INTERROGATORIO	187
4.2	¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DEL	87
4.3	LA NATURALEZA DE LA PRUEBA TESTIMONIAL	187

4.4	CRITERIOS DE VALORACIÓN PROBATORIA DEL TESTIMONIO	188
4.5	CARACTERÍSTICAS DEL INTERROGATORIO ...	190
4.5.1	CON ÉL SE BUSCA UNA DECLARACIÓN LIBRE Y ESPONTÁNEA DEL TESTIGO	190
4.5.2	EL PERSONAJE PRINCIPAL ES EL TESTIGO, NO EL ABOGADO	190
4.5.3	SE REALIZA MEDIANTE PREGUNTAS ABIERTAS, CERRADAS Y, EXCEPCIONALMENTE, SUGESTIVAS	190
4.6	PRINCIPALES OBJETIVOS DEL INTERROGATORIO	191
4.6.1	ACREDITAR LA CONFIABILIDAD DEL TESTIGO	191
4.6.1.1	<i>¿Cómo llevar a cabo la ejecución de este primer objetivo</i>	<i>192</i>
4.6.1.1.1	<i>¿Explicación de la confiabilidad y la información que genera confianza</i>	<i>193</i>
4.6.1.1.2	<i>Errores que se cometen al momento de acreditar la confiabilidad</i>	<i>197</i>
4.6.1.1.3	<i>Adelantamiento de debilidades del testigo como forma de proteger la confiabilidad del declarante</i>	<i>205</i>
4.6.1.1.3.1	<i>Momento de conocer la inconsistencia</i>	<i>206</i>
4.6.1.1.3.2	<i>Confidencialidad</i>	<i>206</i>
4.6.1.1.3.3	<i>Revelar la inconsistencia</i>	<i>208</i>
4.6.1.1.3.4	<i>Explicar la inconsistencia</i>	<i>208</i>
4.6.1.1.3.5	<i>Fortaleza de la explicación</i>	<i>208</i>
4.6.1.1.3.6	<i>Forma de abordar el interrogatorio por parte del abogado</i>	<i>209</i>
4.6.1.2	<i>Acreditación de la confiabilidad respecto de peritos y testigos técnicos</i>	<i>212</i>

4.6.1.2.1	<i>Los antecedentes de su conocimiento y su experiencia para dar su opinión en el caso concreto</i>	218
4.6.1.2.2	<i>Los antecedentes respecto de su conocimiento práctico en la ciencia, técnica o arte</i>	219
4.6.2	EXTRAER, A TRAVÉS DEL INTERROGATORIO, LA PARTE DE LA HISTORIA QUE CONOZCA EL TESTIGO O SU OPINIÓN RESPECTO DE DETERMINADA TÉCNICA, CIENCIA, ARTE U OFICIO, A PARTIR DE LA CUAL PODEMOS DARLE VIDA A LOS ELEMENTOS LEGALES DE LA TEORÍA JURÍDICA QUE ESTAMOS INVOCANDO	235
4.6.2.1	<i>¿Qué necesitamos conocer para efectuar el interrogatorio de manera correcta?</i>	236
4.6.2.1.1	<i>Las reglas del examen directo</i>	236
4.6.2.1.1.1	<i>Toda pregunta debe versar sobre un solo tópico</i>	237
4.6.2.1.1.2	<i>Toda pregunta debe versar sobre hechos específicos y concretos</i>	237
4.6.2.1.1.3	<i>Toda pregunta debe ser pertinente</i>	239
4.6.2.1.1.4	<i>Regla de oro en materia de examen y sus respectivos efectos</i>	239
4.6.2.1.1.4.1	<i>Consejo</i>	240
4.6.2.1.1.4.2	<i>Aclaración</i>	240
4.6.2.1.1.5	<i>Durante el examen directo es posible que el testigo consulte textos sólo para refrescar su memoria</i>	243
4.6.2.1.1.5.1	<i>Espontaneidad en la exposición de hechos como característica determinante en la valoración probatoria del testimonio</i>	246

4.6.2.1.1.5.2	<i>¿Cuáles serían las consecuencias de hacer uso de preguntas sugestivas y/o del método del refrescamiento de la memoria frente a información que por su naturaleza sí debe ser recordada por el testigo?</i>	247
4.6.2.1.1.5.3	<i>Continuación de la explicación del refrescamiento de la memoria al Testigo</i>	249
4.6.2.1.1.5.4	<i>Refrescamiento de la memoria mediante preguntas cerradas y abiertas</i>	249
4.6.2.1.1.5.4.1	<i>Uso de preguntas cerradas y abiertas para refrescar memoria</i>	250
4.6.2.1.1.5.4.2	<i>Refrescamiento de la memoria mediante la lectura de documentos</i>	254
4.6.2.1.1.5.4.3	<i>Paso a paso de la aplicación de la técnica de la lectura de documentos</i>	257
4.6.2.1.1.5.4.4	<i>Generar el escenario de duda y dar cuenta de la existencia de una declaración previa o documento relacionado con la deposición en donde se encuentre el dato a recordar</i>	257
4.6.2.1.1.5.4.5	<i>Reconocimiento y exhibición de la declaración previa</i>	258
4.6.2.1.1.5.4.6	<i>Lectura y declaración actual con el dato preciso</i>	259
4.6.2.1.1.5.4.7	<i>Apreciación de la prueba</i>	261

4.6.2.1.1.6	<i>Está prohibida la pregunta sugestiva</i>	262
4.6.2.1.1.6.1	<i>Excepción a la regla de la de la sugestividad en las preguntas durante el interrogatorio de terceros: tratamiento del testigo hostil</i>	264
4.6.2.1.1.6.1.1	<i>Primera opción: Aplicación de la técnica del refrescamiento de la memoria</i>	265
4.6.2.1.1.6.1.2	<i>Segunda opción: Amonestación verbal, imposición de multa o arresto</i>	266
4.6.2.1.1.6.1.3	<i>Tercera opción: Aplicación de la técnica del testigo hostil</i> ..	266
4.6.2.1.1.6.1.4	<i>Requisitos para declarar la hostilidad</i>	268
4.6.2.1.1.6.1.4.1	<i>Se requiere que la hostilidad sea notoria y reiterada</i>	268
4.6.2.1.1.6.1.4.2	<i>Solicitar autorización al juez para tratar como hostil al testigo</i>	270
4.6.2.1.1.6.1.4.3	<i>Hacer preguntas sugestivas, cerradas y excepcionalmente abiertas</i>	271
4.6.2.1.1.6.1.4.4	<i>Construcción de las respuestas que queremos que el testigo informe</i>	277
4.6.2.2	<i>Cuáles son las fases del examen directo</i> ...	279
4.6.2.2.1	<i>Fase inicial: indagación sobre generales de ley</i>	279
4.6.2.2.2	<i>Fase de preguntas de justificación</i>	279
4.6.2.2.3	<i>Fase de preguntas de contexto previo</i>	280

4.6.2.2.4	<i>Fase de preguntas sobre el tema principal</i>	284
4.6.2.2.5	<i>Fase de formulación de la pregunta final o de cierre</i>	288
4.6.2.2.5.1	<i>Aclaración</i>	303
4.6.2.3	<i>Reglas especiales del interrogatorio para el perito o testigo técnico</i>	303
4.6.2.3.1	<i>Reglas cuyo cumplimiento se debe dar tanto para peritos, como para testigos técnicos ...</i>	303
4.6.2.3.1.1	<i>Corroborar lo dicho por el testigo técnico o perito con base en otras opiniones expertas</i>	303
4.6.2.3.1.2	<i>No interrogarlo sobre aspectos netamente jurídicos que deban ser calificados por el juez</i>	304
4.6.2.3.1.3	<i>Permitir que el experto pueda ser interrogado sobre documentos elaborados por otros profesionales como es el caso de las historias médicas</i>	305
4.6.2.3.2	<i>Reglas del examen directo aplicables únicamente respecto del perito</i>	306
4.6.2.3.2.1	<i>El detalle de los exámenes, métodos, prácticas e investigaciones a las cuales ha sometido dichos hechos u objetos</i>	306
4.6.2.3.2.2	<i>Determinar si en su examen utilizó técnicas de orientación, probabilidad o certeza</i>	307
4.6.2.3.2.3	<i>Determinar si los exámenes, métodos, experimentos e investigaciones efectuados son diferentes respecto de los que ha utilizado en peritajes rendidos en anteriores procesos que</i>	

<i>versen sobre las mismas materias y en caso de que sea diferente, deberá explicar la justificación de la variación</i>	308
4.6.2.3.2.4 <i>Comentario final</i>	310
4.6.2.3.3 <i>El tipo de preguntas que se pueden hacer en el examen directo</i>	310
4.6.2.3.3.1 <i>Preguntas abiertas</i>	310
4.6.2.3.3.1.1 <i>Utilidad</i>	310
4.6.2.3.3.1.2 <i>Ventajas de las preguntas abiertas</i>	311
4.6.2.3.3.1.3 <i>Desventajas de las preguntas abiertas</i>	311
4.6.2.3.3.1.4 <i>Estructuración de las preguntas abiertas</i>	312
4.6.2.3.3.2 <i>Preguntas cerradas</i>	313
4.6.2.3.3.2.1 <i>Las preguntas cerradas no son sugestivas ni asertivas</i>	314
4.6.2.3.3.2.2 <i>Ventajas de las preguntas cerradas</i>	315
4.6.2.3.3.2.3 <i>Desventajas de las preguntas cerradas.....</i>	316
4.6.2.3.3.3 <i>Preguntas de transición</i>	316
4.6.2.3.3.3.1 <i>Consecuencias de no formularse las preguntas de transición</i>	318
4.6.2.3.3.4 <i>Preguntas sugestivas</i>	318
4.6.2.3.3.4.1 <i>Formas de identificar las preguntas sugestivas durante la audiencia</i>	320
4.6.2.3.3.4.2 <i>Ventajas de las preguntas sugestivas</i>	320

4.6.2.3.3.4.3	<i>Desventajas de las preguntas sugestivas</i>	320
4.6.2.3.3.5	<i>Preguntas asertivas</i>	321
4.6.2.3.3.5.1	<i>Formas de identificar las preguntas asertivas durante la audiencia</i> .	322
4.6.2.3.3.5.2	<i>Diferencias entre las preguntas asertivas y sugestivas</i>	322
4.6.2.3.4	<i>Método de verificación de objetivo cumplido</i>	322
4.6.2.3.4.1	<i>Errores al interrogar sin el método</i>	324
4.6.2.3.4.2	<i>Error al interrogar bajo suposiciones</i>	326
4.6.2.3.5	<i>Determinación del orden de los testigos</i> ...	329
4.6.2.3.5.1	<i>Criterio Cronológico</i>	330
4.6.2.3.5.1.1	<i>Primer esquema: pregunta- detalle</i>	331
4.6.2.3.5.1.1.1	<i>Ventajas del uso de este esquema</i>	332
4.6.2.3.5.1.1.2	<i>Desventajas del uso de este esquema</i>	332
4.6.2.3.5.1.2	<i>Segundo esquema: narración general-detalle sobre hechos relevantes</i>	334
4.6.2.3.5.1.2.1	<i>Ventajas del uso de este esquema</i>	334
4.6.2.3.5.1.2.2	<i>Desventajas del uso de este esquema</i>	334
4.6.2.3.5.2	<i>Criterio de solidez del(os) testigo(s)</i>	334
4.6.2.3.5.3	<i>Criterio temático</i>	335
4.6.2.3.6	<i>Pautas para interrogar con éxito</i>	336

4.6.2.3.6.1	<i>Interroga con sencillez</i>	337
4.6.2.3.6.2	<i>Lenguaje</i>	337
4.6.2.3.6.3	<i>Coherencia</i>	337
4.6.2.3.6.4	<i>Extensión del interrogatorio</i>	338
4.6.2.3.6.5	<i>Concibiendo al interrogatorio como una conversación</i>	388
4.6.2.3.6.6	<i>Busque precisión en el testigo</i>	388
4.6.2.3.6.7	<i>Escuche las respuestas del testigo</i>	339
4.6.2.3.6.8	<i>Debe, en la medida de lo posible, lograr que el testigo reviva en la audiencia lo experimentado en la vida real para transmitirle al juez lo que esa persona vivió</i>	340
4.6.2.3.6.9	<i>Mantenga contacto visual con el testigo y con el juez</i>	341
4.6.2.3.6.10	<i>Permita que el testigo explique con demostración</i>	342
4.6.3	ACREDITAR LA CREDIBILIDAD DE LA INFORMACIÓN QUE SURGIRÁ DE DICHO TESTIMONIO	343
4.6.3.1.	<i>¿Cómo se logra la credibilidad en un testimonio?</i>	344
4.6.3.1.1	<i>Contar la verdad</i>	344
4.6.3.1.2	<i>Experiencia común</i>	345
4.6.3.1.3	<i>Que el testigo no refute con su dicho hechos totalmente probados</i>	346
4.6.3.1.4	<i>Detalles</i>	346
4.6.3.1.5	<i>Creíble, pero no confiable y viceversa</i>	348

5. OBJECIONES

5.1. DEFINICIÓN Y PROPÓSITO DE LAS OBJECIONES	349
5.2. TIPOS DE OBJECIONES	349
5.2.1 OBJECIONES A PREGUNTAS	349
5.2.1.1 <i>Reglas para formular objeciones</i>	350
5.2.1.1.1 <i>Inmediatez</i>	350
5.2.1.1.2 <i>La objeción debe dirigirse al juez</i>	350
5.2.1.1.3 <i>Primero objeto y luego sustente</i>	350
5.2.1.1.4 <i>Sustente de forma sucinta</i>	351
5.2.1.1.5 <i>Si la pregunta o respuesta no es importante, no objetar</i>	351
5.2.1.1.6 <i>Ética y respeto en la formulación de objeciones</i>	352
5.2.2 TIPOS DE OBJECIONES A PREGUNTAS	354
5.2.2.1 <i>Pregunta compuesta</i>	355
5.2.2.2 <i>Pregunta ambigua</i>	356
5.2.2.3 <i>Pregunta confusa</i>	357
5.2.2.4 <i>Pregunta capciosa</i>	359
5.2.2.5 <i>Pregunta sugestiva</i>	361
5.2.2.6 <i>Pregunta repetitiva</i>	365
5.2.2.7 <i>Pregunta ofensiva o discriminatoria</i>	367
5.2.2.8 <i>Pregunta cuya respuesta pueda acarrear responsabilidad penal del declarante</i>	369
5.2.2.9 <i>Pregunta impertinente</i>	370
5.2.2.10 <i>Pregunta de opinión</i>	371
5.2.2.11 <i>Pregunta sobre aspectos técnicos, científicos o artísticos a testigo lego</i>	374

5.2.2.12	<i>Preguntas especulativa o hipotética</i>	376
5.2.2.13	<i>Pregunta sobre aspectos jurídicos</i>	378
5.2.2.14	<i>Pregunta argumentativa o también llamada conclusiva</i>	379
5.2.2.15	<i>Objeción por pregunta que aborda temas no tratados anteriormente</i>	380
5.2.2.16	<i>Objeción por pregunta que desborda los límites de la solicitud de la prueba testimonial</i>	382
5.2.2.17	<i>Objeción por pregunta respecto del secreto profesional</i>	383
5.2.2.18	<i>Objeción por pregunta que tiende a coaccionar ilegítimamente al declarante</i>	384
5.2.2.19	<i>Objeción por pregunta inconstitucional</i>	387
5.2.2.20	<i>Resumen gráfico de las objeciones</i>	389
5.2.2.21	<i>Método para sobreponerse a las objeciones</i>	396
5.2.2.22	<i>Consecuencias de no saber reformular la pregunta</i>	396
5.2.2.22.1	<i>Método para reponerse de objeciones distintas a las preguntas sugestivas y asertivas</i>	397
5.2.2.22.2	<i>Método para reponerse de la objeción por pregunta sugestiva y asertiva</i> .	398
5.2.2.22.3	<i>Comentario final sobre objeciones a preguntas formuladas por el juez</i> ..	403
5.2.3	OBJECIONES A RESPUESTAS	405
5.2.3.1	<i>Objeción por respuesta impertinente</i>	406
5.2.3.2	<i>Objeción a respuestas que violan el secreto profesional</i>	407

5.2.3.3	<i>Objeción a respuestas de opinión</i>	407
5.2.3.4	<i>Objeción a respuestas sobre aspectos técnicos, científicos o artísticos de testigo lego</i>	408
5.2.3.5	<i>Objeción a respuestas especulativas o hipotéticas</i>	408
5.2.3.6	<i>Respuesta sobre aspectos jurídicos</i>	409
5.2.3.6.1	<i>Comentario adicional respecto de los cuatro tipos de respuestas de opinión</i>	409
5.2.3.7	<i>Forma práctica de aplicar la reconvencción y la objeción</i>	410
5.2.3.7.1	<i>Reconvencción de nuestro testigo</i>	410
5.2.3.7.2	<i>Objeción como mecanismo de control de las respuestas dadas por el testigo de la contraparte</i>	412
5.2.4	OBJECIONES A ARGUMENTOS	413

6. CONTRAINTERROGATORIO

6.1.	CARACTERÍSTICAS DEL CONTRAINTERROGATORIO	415
6.1.1	EJERCITA EL PRINCIPIO DE CONTRADICCIÓN DE LA PRUEBA	415
6.1.2	SU PRÁCTICA PERMITE CONSTRUIR LA CONTRA-ARGUMENTACIÓN SOBRE EL CASO	416
6.1.3	SU DESARROLLO SE REALIZA BAJO UN CRITERIO TEMÁTICO	416
6.1.4	EL TRIUNFO O LA DERROTA DE SU POSICIÓN JURÍDICA ESTÁ CONDICIONADA, EN GRAN PARTE, POR LA EJECUCIÓN DE UN ADECUADO CONTRA-EXAMEN	417

6.1.5	EL PROTAGONISTA ES EL ABOGADO	417
6.1.6	ABRE LA PUERTA A LA CONTRAPARTE PARA REHABILITAR AL TESTIGO	417
6.2	OBJETIVOS DEL CONTRAINTERROGATORIO ...	418
6.3	DESACREDITAR AL TESTIGO EN SU CONFIABILIDAD	418
6.3.1	¿CÓMO ATACAR LA RECTITUD DEL TESTIGO?	419
6.3.1.1	<i>¿Quién es el testigo?</i>	419
6.3.1.2	<i>¿Qué interés tiene el testigo en el resultado del proceso?</i>	420
6.3.1.3	<i>¿Qué vínculo tiene el testigo con las partes involucradas en el proceso?</i>	421
6.4	DESACREDITAR AL TESTIGO EN SU CREDIBILIDAD	422
6.4.1	ATACAR LA VERSIÓN DEL TESTIGO DESDE LA ÓPTICA DE LAS ETAPAS DE FORMACIÓN DEL TESTIMONIO	423
6.4.1.1	<i>Fase de percepción de los hechos ocurridos</i>	423
6.4.1.2	<i>Fase de almacenamiento de los hechos ocurridos</i>	424
6.4.1.3	<i>Fase de recordación o también llamada evocación</i>	425
6.4.1.4	<i>¿Cómo perfeccionar, en la práctica, esta estrategia de ataque a la credibilidad?</i> .	425
6.4.1.4.1	<i>Atacar la versión actual del testigo comparándola con la propia versión anterior del declarante en donde se revele la incongruencia, comparando su versión actual con otras pruebas que obren en el proceso y que resulten ser más verosímiles</i>	

	<i>que dicho testimonio o comparándola con el criterio de un perito</i>	429
6.4.1.4.1.1	<i>Método para lograr la desacreditación de la credibilidad por no respetar la versión anterior del declarante</i>	429
6.4.1.4.1.2	<i>Método para lograr la desacreditación de la credibilidad por no respetar las reglas técnicas, científicas o artísticas que resultan aplicables al caso</i>	432
6.4.1.4.1.3	<i>Método para lograr la desacreditación de la credibilidad por contradecir la versión de otro testigo más verosímil</i>	433
6.4.1.4.2	<i>Aclaración en punto de la importancia de la inconsistencia hallada en el contrainterrogatorio</i>	434
6.4.1.4.3	<i>¿Qué tipos de preguntas debemos realizar para cumplir los dos primeros fines del contrainterrogatorio?</i>	435
6.5	OBTENER INFORMACIÓN QUE FORTALEZCA NUESTRA POSICIÓN JURÍDICA SI SE PUEDE	435
6.6	OBTENER INFORMACIÓN QUE DEBILITE LA POSICIÓN JURÍDICA CONTRARIA, SI SE PUEDE	436
6.7	LÍMITES DEL CONTRAINTERROGATORIO	437
6.7.1	TEMAS A TRATAR EN EL CONTRAINTERROGATORIO.....	438
6.7.2	LOS TIPOS DE PREGUNTAS A FORMULAR	439
6.8	CRITERIOS A TENER EN CUENTA ANTES DE CONTRAINTERROGAR	440
6.8.1	<i>¿EL TESTIGO QUE DECLARÓ LASTIMÓ MI POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O CONTESTACIÓN?.....</i>	440
6.8.2	<i>¿FUE CREÍBLE LA DECLARACIÓN DEL TESTIGO?</i>	440

6.8.3	¿EL DECLARANTE NARRÓ MENOS DE LO QUE ESPERÁBAMOS, LO CUAL ES ÚTIL PARA LOS INTERESES DE NUESTRO CLIENTE?	441
6.9	PLANIFICACIÓN DEL CONTRAINTERROGATORIO	441
6.9.1	INVESTIGUE DIRECTAMENTE SOBRE LOS HECHOS Y LAS CIRCUNSTANCIAS DE TIEMPO, MODO Y LUGAR QUE RODEAN EL CASO	441
6.9.2	INVESTIGUE QUÉ SUJETOS PUEDEN DAR FE DE LA OCURRENCIA DE LOS HECHOS	442
6.9.3	VERIFIQUE QUIÉNES SON LOS TESTIGOS, QUÉ GRADO DE INSTRUCCIÓN TIENEN, SUS ANTECEDENTES DE TODO ORDEN, ETC	443
6.9.4	CONOCER A FONDO SU POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O CONTESTACIÓN, ASÍ COMO AL DE LA CONTRAPARTE	444
6.9.5	CONOCER CADA UNA DE LAS PRUEBAS OBRANTES EN EL PROCESO Y SU RESPECTIVA IMPORTANCIA	444
6.10	CONSEJOS PARA UN EXCELENTE PERFORMANCE DURANTE EL EXAMEN CRUZADO	445
6.10.1	A LO LARGO DE LA PRÁCTICA DEL EXAMEN DIRECTO, ES SU DEBER MANTENER LA CONCENTRACIÓN EN EL DECLARANTE Y SUS RESPUESTAS	445
6.10.2	PLANTEE SUS PREGUNTAS O TEMAS MÁS FUERTES AL COMIENZO Y AL FINALIZAR EL CONTRAINTERROGATORIO	446
6.10.3	ALTERE EL ORDEN DEL EXAMEN CRUZADO	446
6.10.4	NO REITERE EL INTERROGATORIO DIRECTO	447

6.10.5	NO FORMULE PREGUNTAS CUYAS RESPUESTAS NO PUEDA INTUIR DE MANERA RAZONABLE	448
6.10.6	NUNCA FORMULE LA ÚLTIMA PREGUNTA .	448
6.10.7	ES NECESARIO GUARDAR ESPECIAL CUIDADO CON EL INTERROGATORIO A LOS NIÑOS, ADULTOS MAYORES O PERSONAS CON ALGUNA CONDICIÓN ESPECIAL	449
6.10.8	NUNCA LE PREGUNTE AL TESTIGO EL PORQUÉ DE SU INCONSISTENCIA	449
6.10.9	CONTAR EN LA AUDIENCIA CON UN BORRADOR DE LOS TEMAS SOBRE LOS CUALES VA A CONTRAINTERROGAR PERO CON FLEXIBILIDAD	450
6.11	REGLAS ESPECIALES DEL CONTRAINTERROGATORIO PARA PERITOS Y TESTIGOS TÉCNICOS	450
6.11.1	REBATIR LO DICHO POR EL TESTIGO TÉCNICO O PERITO CON BASE EN OTRAS OPINIONES EXPERTAS	451
6.11.2	CONTRAEXAMINE CUESTIONANDO LAS TÉCNICAS, MÉTODOS O RECURSOS USADOS POR EL PERITO CONTRAINTERROGADO COMPARÁNDOLOS CON TÉCNICAS, MÉTODOS O RECURSOS QUE TENGAN MAYOR VALIDEZ QUE LOS UTILIZADOS POR EL PERITO, CON EL OBJETIVO DE REFUTAR SU OPINIÓN.....	451
6.11.3	DETERMINAR SI EN SU EXAMEN UTILIZÓ TÉCNICAS DE ORIENTACIÓN, PROBABILIDAD O CERTEZA	452
6.11.4	DETERMINAR SI LOS EXÁMENES, MÉTODOS, EXPERIMENTOS E INVESTIGACIONES EFECTUADOS SON DIFERENTES RESPECTO DE LOS QUE HA UTILIZADO EN PERITAJES RENDIDOS EN ANTERIORES PROCESOS QUE VERSEN SOBRE LAS MISMAS MATERIAS	453

6.11.5	INVESTIGAR LA FORMA DE PAGO PACTADA ENTRE LA CONTRAPARTE Y EL PERITO. EN CASO DE QUE DICHA FORMA DE PAGO ESTÉ PROHIBIDA, ATACAR ESTE ASUNTO EN EL CONTRAEXAMEN	454
6.11.6	NUNCA LE PREGUNTE AL PERITO O TESTIGO TÉCNICO EL PORQUÉ DE SU INCONSISTENCIA	455
6.12	CONSTRUCCIÓN DE LAS CONCLUSIONES QUE ARROJA LA FORMULACIÓN DEL CONTRAINTERROGATORIO	455
6.13	LAS CONCLUSIONES DEL CONTRAINTERROGATORIO SE COMUNICAN EN LA FASE DE LOS ALEGATOS DE CONCLUSIÓN	460
6.14	DIFERENCIAS ENTRE INTERROGATORIO Y CONTRAINTERROGATORIO	460
6.15	TÉCNICAS EFECTIVAS DE CONTROL A TESTIGO HOSTIL	461
6.16	ESTRATEGIAS DE EVASIÓN TESTIFICAL	462
6.16.1	TÉCNICAS DE CONTROL	466

7. VALORACIÓN DE LA PRUEBA TESTIMONIAL

7.1	EL ESTADO DE SANIDAD DE LOS SENTIDOS QUE EL TESTIGO DIJO USAR PARA CONOCER DE LOS HECHOS NARRADOS	496
7.2	LA NATURALEZA DEL OBJETO PERCIBIDO	499
7.3	LAS CIRCUNSTANCIAS DE TIEMPO, MODO Y LUGAR EN LAS QUE SE PERCIBIERON LOS HECHOS	500
7.4	EJEMPLO DE INTERROGATORIO MEDIANTE PREGUNTAS SUGESTIVAS	507

7.5 EJEMPLO DE INTERROGATORIO MEDIANTE PREGUNTAS ABIERTAS Y CERRADAS (NO INSINUANTES)	509
--	------------

8. ALEGATOS DE CONCLUSIÓN

8.1 CONCEPTO	511
8.1.1 ¿QUÉ NO DEBE ENTENDERSE POR ALEGATOS DE CONCLUSIÓN?	512
8.2 ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LOS ALEGATOS DE CONCLUSIÓN	513
8.2.1 COHERENCIA CON LA POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O SU CONTESTACIÓN	513
8.2.2 INICIE SU ALEGATO DE CONCLUSIÓN CON LA TITULACIÓN DE SU TEORÍA DEL CASO ..	515
8.2.3 ESTABLEZCA EL ORDEN EN EL QUE VA A DESARROLLAR SU DISCURSO	515
8.2.4 EXPLIQUE POR QUÉ SU POSICIÓN JURÍDICA ES LA QUE DEBE SER ASUMIDA COMO DECISIÓN JUDICIAL FINAL	516
8.2.5 EXPLIQUE POR QUÉ LA POSICIÓN JURÍDICA DE LA CONTRAPARTE NO DEBE SER ASUMIDA COMO DECISIÓN JUDICIAL FINAL	516
8.2.6 EXPLIQUE EL PANORAMA QUE SE PRESENTARÍA EN LA VIDA REAL SI SE ASUMIERA LA POSICIÓN JURÍDICA DE LA PARTE CONTRARIA	517
8.2.7 USAR EL SENTIDO COMÚN Y REALIZAR ANALOGÍAS	517
8.2.8 FORMULAR PREGUNTAS RETÓRICAS	518

8.2.9	INCLUIR UN COMPONENTE EMOCIONAL EN SU DISCURSO	518
8.2.10	CONSTRUYA UNA FRASE DE PODER	518
8.2.11	CONCLUYA CON LA PETICIÓN	519
8.3	CONSEJOS PARA PREPARAR Y REALIZAR LOS ALEGATOS DE CONCLUSIÓN	519
8.3.1	CONOCER A PROFUNDIDAD EL PROCESO JUDICIAL Y LA TEORÍA DEL CASO	520
8.3.2	REALIZAR UN BORRADOR DEL ALEGATO ...	521
8.3.3	ENSAYAR EL ALEGATO HASTA EN EL ÚLTIMO DETALLE	522
8.3.4	OBSERVAR EL LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL	523
8.3.5	NO HAGA CONFRONTACIONES PERSONALES	524
8.3.6	UTILICE FOTOS, DIBUJOS Y DEMÁS FIGURAS PARA APOYAR SU NARRACIÓN	525
8.3.7	DEBE APRENDER ORATORIA.....	525
9.	BIBLIOGRAFÍA - NOTA BIBLIOGRÁFICA	527
	Referencias Bibliográficas	529