



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.<br>¿QUÉ ES LA TEORÍA DEL CASO? ..... | 43 |
| 2.1.1 PASOS PARA LA CREACIÓN DEL<br>COMPONENTE FÁCTICO .....             | 46 |
| 2.1.1.1 <i>El Correcto Planteamiento del Problema<br/>Jurídico</i> ..... | 46 |
| 2.1.1.2 <i>Definición</i> .....                                          | 47 |
| 2.1.1.3 <i>Para qué sirve</i> .....                                      | 47 |

|          |                                                                                                          |     |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 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>                  | 49  |
| 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>                  | 53  |
| 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>                                                            | 60  |
| 2.1.1.11 | <i>¿Cuál es la utilidad de los problemas jurídicos subsidiarios? .....</i>                               | 63  |
| 2.1.2    | CONOCIMIENTO DE LOS HECHOS QUE RODEAN EL CASO .....                                                      | 66  |
| 2.1.3    | CLASIFICACIÓN DE HECHOS RELEVANTES E IRRELEVANTES .....                                                  | 68  |
| 2.1.3.1  | <i>¿El hecho que se selecciona como relevante respalda el argumento de la parte que lo expone? .....</i> | 70  |
| 2.1.4    | ORDENACIÓN DE LOS HECHOS CRONOLÓGICAMENTE MEDIANTE LÍNEA DEL TIEMPO.....                                 | 80  |
| 2.1.5    | GRAFICACIÓN DE LAS ESCENAS DEL CASO.                                                                     | 90  |
| 2.1.6    | ANÁLISIS DEL CASO DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL “DEBE SER” .....                                           | 99  |
| 2.1.7    | INVESTIGACIÓN DE LOS HECHOS.....                                                                         | 105 |
| 2.1.8    | CLASIFICACIÓN DE LOS HECHOS EN FAVORABLES, NEUTROS Y DESFAVORABLES .....                                 | 117 |

|            |                                                                                                    |            |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 2.1.9      | CLASIFICACIÓN DE HECHOS EN<br>REFUTABLES E IRREFUTABLES .....                                      | 120        |
| <b>2.2</b> | <b>PASOS PARA LA CREACIÓN DEL COMPONENTE<br/>PROBATORIO .....</b>                                  | <b>124</b> |
| 2.2.1      | COMPRENSIÓN DEL CONCEPTO DE<br>CARGA DE LA PRUEBA .....                                            | 125        |
| 2.2.2      | LA CONSTRUCCIÓN DE LA PRUEBA<br>NECESARIA PARA RESPALDAR LA<br>TEORÍA DEL CASO .....               | 134        |
| 2.2.3      | LA ESCOGENCIA DE LAS PRUEBAS Y SU<br>RESPECTIVA SUFICIENCIA PROBATORIA ...                         | 137        |
| 2.2.3.1    | <i>Preguntas frecuentes sobre la aplicación<br/>del método en la práctica .....</i>                | <i>145</i> |
| 2.2.3.2    | <i>Consecuencias por no satisfacer la carga<br/>de la prueba .....</i>                             | <i>147</i> |
| <b>2.3</b> | <b>ESCOGENCIA DE LA NORMA O TEORÍA<br/>JURÍDICA QUE RESPALDA NUESTRA TEORÍA<br/>DEL CASO .....</b> | <b>149</b> |
| 2.3.1      | DEFINICIÓN DE “TEORÍA JURÍDICA” .....                                                              | 150        |
| 2.3.2      | ESCOGENCIA DE LOS HECHOS<br>RELEVANTES QUE SUSTENTEN TALES<br>TEORÍAS JURÍDICAS .....              | 153        |

### 3. PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO

|            |                                                    |            |
|------------|----------------------------------------------------|------------|
| <b>3.1</b> | <b>CONCEPTO .....</b>                              | <b>162</b> |
| <b>3.2</b> | <b>ACLARACIÓN PREVIA .....</b>                     | <b>164</b> |
| <b>3.3</b> | <b>RASGOS PROPIOS DE UN TESTIGO EFECTIVO. ....</b> | <b>164</b> |
| 3.3.1      | QUE EL TESTIGO SEA ÚTIL .....                      | 165        |
| 3.3.2      | QUE EL TESTIGO SEA CREÍBLE .....                   | 165        |
| 3.3.3      | QUE EL TESTIGO SEA CONFIABLE .....                 | 166        |

|                                                                                                                    |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 3.3.4 QUE EL TESTIGO SEA LOCUAZ .....                                                                              | 167        |
| 3.3.5 QUE EL TESTIGO SEA VERAZ .....                                                                               | 168        |
| 3.3.6 QUE EL TESTIGO SEA MALEABLE .....                                                                            | 169        |
| 3.3.7 QUE EL TESTIGO SEA APTO PARA<br>DECLARAR .....                                                               | 170        |
| <b>3.4 CRITERIOS QUE DEBEN INSPIRAR LA<br/>PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO.....</b>                               | <b>171</b> |
| 3.4.1 SOLO LA VERDAD, TODA LA VERDAD Y<br>NADA MÁS QUE LA VERDAD .....                                             | 171        |
| 3.4.2 EXPLÍQUELE LA DISPOSICIÓN FÍSICA<br>DE LA SALA DE AUDIENCIAS .....                                           | 172        |
| 3.4.3 EXPLÍQUELE SOBRE EL DISCURRIR DE LA<br>DILIGENCIA .....                                                      | 172        |
| 3.4.4 EXPLÍQUELE LAS DIFERENCIAS QUE EXISTEN<br>ENTRE LA FIGURA DEL INTERROGATORIO Y<br>CONTRAINTERROGATORIO ..... | 173        |
| 3.4.5 ESTABLEZCA CÓDIGOS DE COMUNICACIÓN<br>CON EL TESTIGO .....                                                   | 173        |
| 3.4.6 JUNTO CON EL TESTIGO REPASE LOS HECHOS<br>SOBRE LOS CUALES ESTE DEPODRÁ .....                                | 174        |
| 3.4.7 LA PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO<br>LO DEBE REALIZAR LA MISMA PERSONA<br>QUE INTERROGARÁ AL TESTIGO ..... | 175        |
| 3.4.8 CADA TESTIGO SE DEBE PREPARAR DE<br>MANERA INDIVIDUAL .....                                                  | 175        |
| 3.4.9 EL TESTIGO PUEDE OLVIDAR PARTE DE LA<br>INFORMACIÓN Y ESTO LO DEBE ENTENDER<br>Y ACEPTAR EL ABOGADO .....    | 176        |
| 3.4.10 LAS EMOCIONES DEBEN SURGIR<br>ESPONTÁNEAMENTE .....                                                         | 176        |
| 3.4.11 PRACTIQUE EL CONTRAINTERROGATORIO                                                                           | 177        |

|                                                                      |                                                                                                                 |            |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 3.4.12                                                               | EXPLÍQUELE QUE PUEDE TENER A LA MANO UNA BOTELLA DE AGUA .....                                                  | 178        |
| 3.4.13                                                               | EXPLÍQUELE QUE LAS RESPUESTAS DADAS DURANTE LA AUDIENCIA DEBEN DARSE DE CARA AL JUEZ .....                      | 178        |
| <b>3.5</b>                                                           | <b>CONSEJOS PARA LA PREPARACIÓN DEL ABOGADO DE CARA A LA AUDIENCIA.....</b>                                     | <b>179</b> |
| 3.5.1                                                                | CONOCER A LA PERFECCIÓN LAS REGLAS DE JUEGO .....                                                               | 179        |
| 3.5.2                                                                | CONOCER A LA PERFECCIÓN SU TEORÍA DEL CASO, LA TEORÍA DEL CASO DE LA CONTRAPARTE Y EL EXPEDIENTE JUDICIAL ..... | 180        |
| 3.5.3                                                                | CONOCER AL JUEZ DE LA CAUSA .....                                                                               | 180        |
| 3.5.4                                                                | MIRAR A LOS OJOS AL JUEZ MIENTRAS USTED ESTÉ HABLANDO .....                                                     | 181        |
| 3.5.5                                                                | ADOPTAR POSTURAS FÍSICAS DE CONFIANZA .....                                                                     | 182        |
| 3.5.6                                                                | TENER SATISFECHAS TODAS LAS NECESIDADES ANTES DE LA AUDIENCIA .                                                 | 182        |
| 3.5.7                                                                | TÉCNICAS DE ENFOQUE MÁXIMO .....                                                                                | 183        |
| 3.5.8                                                                | HIDRATAR LAS CUERDAS VOCALES .....                                                                              | 185        |
| 3.5.9                                                                | FORTALEZA MENTAL .....                                                                                          | 185        |
| <br><b>4. INTERROGATORIO<br/>COMO PARTE DE LA PRUEBA TESTIMONIAL</b> |                                                                                                                 |            |
| <b>4.1</b>                                                           | <b>CONCEPTO DEL INTERROGATORIO .....</b>                                                                        | <b>193</b> |
| <b>4.2</b>                                                           | <b>¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DEL INTERROGATORIO .....</b>                                                         | <b>193</b> |
| <b>4.3</b>                                                           | <b>LA NATURALEZA DE LA PRUEBA TESTIMONIAL .....</b>                                                             | <b>194</b> |

|                                                                                                                         |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>4.4 CRITERIOS DE VALORACIÓN PROBATORIA DEL TESTIMONIO .....</b>                                                      | <b>194</b> |
| <b>4.5 CARACTERÍSTICAS DEL INTERROGATORIO ..</b>                                                                        | <b>196</b> |
| 4.5.1 CON ÉL SE BUSCA UNA DECLARACIÓN LIBRE Y ESPONTÁNEA DEL TESTIGO .....                                              | 196        |
| 4.5.2 EL PERSONAJE PRINCIPAL ES EL TESTIGO, NO EL ABOGADO .....                                                         | 197        |
| 4.5.3 SE REALIZA MEDIANTE PREGUNTAS ABIERTAS, CERRADAS Y, EXCEPCIONALMENTE, SUGESTIVAS .....                            | 197        |
| <b>4.6 PRINCIPALES OBJETIVOS DEL INTERROGATORIO .....</b>                                                               | <b>197</b> |
| 4.6.1 ACREDITAR LA CONFIABILIDAD DEL TESTIGO .....                                                                      | 198        |
| 4.6.1.1 <i>¿Cómo llevar a cabo la ejecución de este primer objetivo .....</i>                                           | <i>199</i> |
| 4.6.1.1.1 <i>¿Explicación de la confiabilidad y la información que genera confianza .....</i>                           | <i>199</i> |
| 4.6.1.1.2 <i>Errores que se cometen al momento de acreditar la confiabilidad .....</i>                                  | <i>204</i> |
| 4.6.1.1.3 <i>Adelantamiento de debilidades del testigo como forma de proteger la confiabilidad del declarante .....</i> | <i>213</i> |
| 4.6.1.1.3.1 <i>Momento de conocer la inconsistencia .....</i>                                                           | <i>214</i> |
| 4.6.1.1.3.2 <i>Confidencialidad .....</i>                                                                               | <i>215</i> |
| 4.6.1.1.3.3 <i>Revelar la inconsistencia .....</i>                                                                      | <i>216</i> |
| 4.6.1.1.3.4 <i>Explicar la inconsistencia .....</i>                                                                     | <i>217</i> |
| 4.6.1.1.3.5 <i>Fortaleza de la explicación .....</i>                                                                    | <i>217</i> |
| 4.6.1.1.3.6 <i>Forma de abordar el interrogatorio por parte del abogado .....</i>                                       | <i>218</i> |
| 4.6.1.2 <i>Acreditación de la confiabilidad respecto de peritos y testigos técnicos .....</i>                           | <i>222</i> |

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                    |     |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4.6.1.2.1     | <i>Los antecedentes de su conocimiento y su experiencia para dar su opinión en el caso concreto .....</i>                                                                                                                                                                          | 228 |
| 4.6.1.2.2     | <i>Los antecedentes respecto de su conocimiento práctico en la ciencia, técnica o arte .....</i>                                                                                                                                                                                   | 229 |
| 4.6.2         | <b>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 .....</b> | 246 |
| 4.6.2.1       | <i>¿Qué necesitamos conocer para efectuar el interrogatorio de manera correcta? .....</i>                                                                                                                                                                                          | 247 |
| 4.6.2.1.1     | <i>Las reglas del examen directo .....</i>                                                                                                                                                                                                                                         | 247 |
| 4.6.2.1.1.1   | <i>Toda pregunta debe versar sobre un solo tópico .....</i>                                                                                                                                                                                                                        | 248 |
| 4.6.2.1.1.2   | <i>Toda pregunta debe versar sobre hechos específicos y concretos .....</i>                                                                                                                                                                                                        | 249 |
| 4.6.2.1.1.3   | <i>Toda pregunta debe ser pertinente .....</i>                                                                                                                                                                                                                                     | 250 |
| 4.6.2.1.1.4   | <i>Regla de oro en materia de examen y sus respectivos efectos .....</i>                                                                                                                                                                                                           | 251 |
| 4.6.2.1.1.4.1 | <i>Consejo .....</i>                                                                                                                                                                                                                                                               | 251 |
| 4.6.2.1.1.4.2 | <i>Aclaración .....</i>                                                                                                                                                                                                                                                            | 252 |
| 4.6.2.1.1.5   | <i>Durante el examen directo es posible que el testigo consulte textos sólo para refrescar su memoria .....</i>                                                                                                                                                                    | 255 |
| 4.6.2.1.1.5.1 | <i>Espontaneidad en la exposición de hechos como característica determinante en la valoración probatoria del testimonio .....</i>                                                                                                                                                  | 258 |

|                 |                                                                                                                                                                                                               |     |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 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> | 260 |
| 4.6.2.1.1.5.3   | <i>Continuación de la explicación del refrescamiento de la memoria al Testigo</i>                                                                                                                             | 261 |
| 4.6.2.1.1.5.4   | <i>Refrescamiento de la memoria mediante preguntas cerradas y abiertas</i>                                                                                                                                    | 262 |
| 4.6.2.1.1.5.4.1 | <i>Uso de preguntas cerradas y abiertas para refrescar memoria</i>                                                                                                                                            | 262 |
| 4.6.2.1.1.5.4.2 | <i>Refrescamiento de la memoria mediante la lectura de documentos</i>                                                                                                                                         | 267 |
| 4.6.2.1.1.5.4.3 | <i>Paso a paso de la aplicación de la técnica de la lectura de documentos</i>                                                                                                                                 | 270 |
| 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>                                | 271 |
| 4.6.2.1.1.5.4.5 | <i>Reconocimiento y exhibición de la declaración previa</i>                                                                                                                                                   | 272 |
| 4.6.2.1.1.5.4.6 | <i>Lectura y declaración actual con el dato preciso</i>                                                                                                                                                       | 273 |
| 4.6.2.1.1.5.4.7 | <i>Apreciación de la prueba</i>                                                                                                                                                                               | 275 |

|                   |                                                                                                                                                                   |     |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4.6.2.1.1.6       | <i>Está prohibida la pregunta<br/>sugestiva .....</i>                                                                                                             | 276 |
| 4.6.2.1.1.6.1     | <i>Excepción a la regla de la<br/>de la sugestividad en las<br/>preguntas durante el<br/>interrogatorio de terceros:<br/>tratamiento del testigo hostil .....</i> | 278 |
| 4.6.2.1.1.6.1.1   | <i>Primera opción: Aplicación<br/>de la técnica del refrescamiento<br/>de la memoria .....</i>                                                                    | 279 |
| 4.6.2.1.1.6.1.2   | <i>Segunda opción: Amonestación<br/>verbal, imposición de multa o<br/>arresto .....</i>                                                                           | 280 |
| 4.6.2.1.1.6.1.3   | <i>Tercera opción: Aplicación de<br/>la técnica del testigo hostil ...</i>                                                                                        | 281 |
| 4.6.2.1.1.6.1.4   | <i>Requisitos para declarar la<br/>hostilidad .....</i>                                                                                                           | 282 |
| 4.6.2.1.1.6.1.4.1 | <i>Se requiere que la hostilidad<br/>sea notoria y reiterada .....</i>                                                                                            | 282 |
| 4.6.2.1.1.6.1.4.2 | <i>Solicitar autorización al juez<br/>para tratar como hostil al<br/>testigo .....</i>                                                                            | 285 |
| 4.6.2.1.1.6.1.4.3 | <i>Hacer preguntas sugestivas,<br/>cerradas y excepcionalmente<br/>abiertas .....</i>                                                                             | 285 |
| 4.6.2.1.1.6.1.4.4 | <i>Construcción de las<br/>respuestas que queremos que<br/>el testigo informe .....</i>                                                                           | 293 |
| 4.6.2.2           | <i>Cuáles son las fases del examen directo .....</i>                                                                                                              | 294 |
| 4.6.2.2.1         | <i>Fase inicial: indagación sobre<br/>generales de ley .....</i>                                                                                                  | 295 |
| 4.6.2.2.2         | <i>Fase de preguntas de justificación .....</i>                                                                                                                   | 295 |
| 4.6.2.2.3         | <i>Fase de preguntas de contexto previo</i>                                                                                                                       | 295 |

|             |                                                                                                                                                                                        |     |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4.6.2.2.4   | <i>Fase de preguntas sobre el tema principal.....</i>                                                                                                                                  | 300 |
| 4.6.2.2.5   | <i>Fase de formulación de la pregunta final o de cierre .....</i>                                                                                                                      | 304 |
| 4.6.2.2.5.1 | <i>Aclaración .....</i>                                                                                                                                                                | 321 |
| 4.6.2.3     | <i>Reglas especiales del interrogatorio para el perito o testigo técnico .....</i>                                                                                                     | 322 |
| 4.6.2.3.1   | <i>Reglas cuyo cumplimiento se debe dar tanto para peritos, como para testigos técnicos ....</i>                                                                                       | 322 |
| 4.6.2.3.1.1 | <i>Corroborar lo dicho por el testigo técnico o perito con base en otras opiniones expertas .....</i>                                                                                  | 322 |
| 4.6.2.3.1.2 | <i>No interrogarlo sobre aspectos netamente jurídicos que deban ser calificados por el juez .....</i>                                                                                  | 323 |
| 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>                                | 324 |
| 4.6.2.3.2   | <i>Reglas del examen directo aplicables únicamente respecto del perito .....</i>                                                                                                       | 325 |
| 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>                                                         | 326 |
| 4.6.2.3.2.2 | <i>Determinar si en su examen utilizó técnicas de orientación, probabilidad o certeza .....</i>                                                                                        | 326 |
| 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> | 328 |
| 4.6.2.3.2.4 <i>Comentario final .....</i>                                                                                      | 329 |
| 4.6.2.3.3 <i>El tipo de preguntas que se pueden hacer en el examen directo .....</i>                                           | 330 |
| 4.6.2.3.3.1 <i>Preguntas abiertas .....</i>                                                                                    | 330 |
| 4.6.2.3.3.1.1 <i>Utilidad .....</i>                                                                                            | 330 |
| 4.6.2.3.3.1.2 <i>Ventajas de las preguntas abiertas .....</i>                                                                  | 331 |
| 4.6.2.3.3.1.3 <i>Desventajas de las preguntas abiertas .....</i>                                                               | 331 |
| 4.6.2.3.3.1.4 <i>Estructuración de las preguntas abiertas .....</i>                                                            | 332 |
| 4.6.2.3.3.2 <i>Preguntas cerradas .....</i>                                                                                    | 333 |
| 4.6.2.3.3.2.1 <i>Las preguntas cerradas no son sugestivas ni asertivas .....</i>                                               | 335 |
| 4.6.2.3.3.2.2 <i>Ventajas de las preguntas cerradas .....</i>                                                                  | 336 |
| 4.6.2.3.3.2.3 <i>Desventajas de las preguntas cerradas .....</i>                                                               | 336 |
| 4.6.2.3.3.3 <i>Preguntas de transición .....</i>                                                                               | 337 |
| 4.6.2.3.3.3.1 <i>Consecuencias de no formularse las preguntas de transición .....</i>                                          | 339 |
| 4.6.2.3.3.4 <i>Preguntas sugestivas .....</i>                                                                                  | 339 |
| 4.6.2.3.3.4.1 <i>Formas de identificar las preguntas sugestivas durante la audiencia .....</i>                                 | 341 |
| 4.6.2.3.3.4.2 <i>Ventajas de las preguntas sugestivas .....</i>                                                                | 341 |

|                 |                                                                                         |     |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4.6.2.3.3.4.3   | <i>Desventajas de las preguntas<br/>sugestivas .....</i>                                | 341 |
| 4.6.2.3.3.5     | <i>Preguntas asertivas .....</i>                                                        | 342 |
| 4.6.2.3.3.5.1   | <i>Formas de identificar las preguntas<br/>asertivas durante la audiencia ..</i>        | 343 |
| 4.6.2.3.3.5.2   | <i>Diferencias entre las preguntas<br/>asertivas y sugestivas .....</i>                 | 343 |
| 4.6.2.3.4       | <i>Método de verificación de objetivo<br/>cumplido .....</i>                            | 344 |
| 4.6.2.3.4.1     | <i>Errores al interrogar sin el método .</i>                                            | 346 |
| 4.6.2.3.4.2     | <i>Error al interrogar bajo<br/>suposiciones .....</i>                                  | 348 |
| 4.6.2.3.5       | <i>Determinación del orden de los testigos ....</i>                                     | 352 |
| 4.6.2.3.5.1     | <i>Criterio Cronológico .....</i>                                                       | 353 |
| 4.6.2.3.5.1.1   | <i>Primer esquema: pregunta-<br/>detalle .....</i>                                      | 353 |
| 4.6.2.3.5.1.1.1 | <i>Ventajas del uso de este<br/>esquema .....</i>                                       | 355 |
| 4.6.2.3.5.1.1.2 | <i>Desventajas del uso de este<br/>esquema .....</i>                                    | 355 |
| 4.6.2.3.5.1.2   | <i>Segundo esquema: narración<br/>general-detalle sobre<br/>hechos relevantes .....</i> | 357 |
| 4.6.2.3.5.1.2.1 | <i>Ventajas del uso de este<br/>esquema .....</i>                                       | 357 |
| 4.6.2.3.5.1.2.2 | <i>Desventajas del uso de este<br/>esquema.....</i>                                     | 357 |
| 4.6.2.3.5.2     | <i>Criterio de solidez del(os) testigo(s)</i>                                           | 357 |
| 4.6.2.3.5.3     | <i>Criterio temático .....</i>                                                          | 358 |
| 4.6.2.3.6       | <i>Pautas para interrogar con éxito .....</i>                                           | 359 |

|              |                                                                                                                                                                           |     |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4.6.2.3.6.1  | <i>Interrogue con sencillez</i>                                                                                                                                           | 360 |
| 4.6.2.3.6.2  | <i>Lenguaje</i>                                                                                                                                                           | 360 |
| 4.6.2.3.6.3  | <i>Coherencia</i>                                                                                                                                                         | 361 |
| 4.6.2.3.6.4  | <i>Extensión del interrogatorio</i>                                                                                                                                       | 361 |
| 4.6.2.3.6.5  | <i>Concibiendo al interrogatorio como una conversación</i>                                                                                                                | 361 |
| 4.6.2.3.6.6  | <i>Busque precisión en el testigo</i>                                                                                                                                     | 362 |
| 4.6.2.3.6.7  | <i>Escuche las respuestas del testigo</i>                                                                                                                                 | 363 |
| 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> | 363 |
| 4.6.2.3.6.9  | <i>Mantenga contacto visual con el testigo y con el juez</i>                                                                                                              | 364 |
| 4.6.2.3.6.10 | <i>Permita que el testigo explique con demostración</i>                                                                                                                   | 365 |
| 4.6.3        | <b>ACREDITAR LA CREDIBILIDAD DE LA INFORMACIÓN QUE SURGIRÁ DE DICHO TESTIMONIO</b>                                                                                        | 367 |
| 4.6.3.1.     | <i>¿Cómo se logra la credibilidad en un testimonio?</i>                                                                                                                   | 368 |
| 4.6.3.1.1    | <i>Contar la verdad</i>                                                                                                                                                   | 368 |
| 4.6.3.1.2    | <i>Experiencia común</i>                                                                                                                                                  | 369 |
| 4.6.3.1.3    | <i>Que el testigo no refute con su dicho hechos totalmente probados</i>                                                                                                   | 370 |
| 4.6.3.1.4    | <i>Detalles</i>                                                                                                                                                           | 370 |
| 4.6.3.1.5    | <i>Creíble, pero no confiable y viceversa</i>                                                                                                                             | 372 |

## 5. OBJECIONES

|                                                                                                  |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>5.1. DEFINICIÓN Y PROPÓSITO DE LAS OBJECIONES .....</b>                                       | <b>375</b> |
| <b>5.2. TIPOS DE OBJECIONES .....</b>                                                            | <b>375</b> |
| <b>5.2.1 OBJECIONES A PREGUNTAS .....</b>                                                        | <b>375</b> |
| 5.2.1.1 <i>Reglas para formular objeciones .....</i>                                             | 376        |
| 5.2.1.1.1 <i>Inmediatez .....</i>                                                                | 376        |
| 5.2.1.1.2 <i>La objeción debe dirigirse al juez .....</i>                                        | 376        |
| 5.2.1.1.3 <i>Primero objete y luego sustente .....</i>                                           | 377        |
| 5.2.1.1.4 <i>Sustente de forma sucinta .....</i>                                                 | 377        |
| 5.2.1.1.5 <i>Si la pregunta o respuesta no es importante, no objetar .....</i>                   | 378        |
| 5.2.1.1.6 <i>Ética y respeto en la formulación de objeciones .....</i>                           | 378        |
| <b>5.2.2 TIPOS DE OBJECIONES A PREGUNTAS .....</b>                                               | <b>380</b> |
| 5.2.2.1 <i>Pregunta compuesta .....</i>                                                          | 381        |
| 5.2.2.2 <i>Pregunta ambigua .....</i>                                                            | 382        |
| 5.2.2.3 <i>Pregunta confusa .....</i>                                                            | 384        |
| 5.2.2.4 <i>Pregunta capciosa .....</i>                                                           | 385        |
| 5.2.2.5 <i>Pregunta sugestiva .....</i>                                                          | 387        |
| 5.2.2.6 <i>Pregunta repetitiva .....</i>                                                         | 392        |
| 5.2.2.7 <i>Pregunta ofensiva o discriminatoria .....</i>                                         | 395        |
| 5.2.2.8 <i>Pregunta cuya respuesta pueda acarrear responsabilidad penal del declarante .....</i> | 397        |
| 5.2.2.9 <i>Pregunta impertinente .....</i>                                                       | 399        |
| 5.2.2.10 <i>Pregunta de opinión .....</i>                                                        | 400        |
| 5.2.2.11 <i>Pregunta sobre aspectos técnicos, científicos o artísticos a testigo lego .....</i>  | 403        |

|            |                                                                                                              |     |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5.2.2.12   | <i>Preguntas especulativa o hipotética</i> ....                                                              | 405 |
| 5.2.2.13   | <i>Pregunta sobre aspectos jurídicos</i> .....                                                               | 406 |
| 5.2.2.14   | <i>Pregunta argumentativa o también<br/>llamada conclusiva</i> .....                                         | 408 |
| 5.2.2.15   | <i>Objeción por pregunta que aborda<br/>temas no tratados anteriormente</i> .....                            | 409 |
| 5.2.2.16   | <i>Objeción por pregunta que desborda<br/>los límites de la solicitud de la prueba<br/>testimonial</i> ..... | 411 |
| 5.2.2.17   | <i>Objeción por pregunta respecto del<br/>secreto profesional</i> .....                                      | 413 |
| 5.2.2.18   | <i>Objeción por pregunta que tiende a<br/>coaccionar ilegítimamente al<br/>declarante</i> .....              | 414 |
| 5.2.2.19   | <i>Objeción por pregunta<br/>inconstitucional</i> .....                                                      | 418 |
| 5.2.2.20   | <i>Resumen gráfico de las objeciones</i> .....                                                               | 420 |
| 5.2.2.21   | <i>Método para sobreponerse a las<br/>objeciones</i> .....                                                   | 427 |
| 5.2.2.22   | <i>Consecuencias de no saber<br/>reformular la pregunta</i> .....                                            | 427 |
| 5.2.2.22.1 | <i>Método para reponerse de objeciones<br/>distintas a las preguntas sugestivas<br/>y asertivas</i> .....    | 428 |
| 5.2.2.22.2 | <i>Método para reponerse de la objeción<br/>por pregunta sugestiva y asertiva</i> .....                      | 429 |
| 5.2.2.22.3 | <i>Comentario final sobre objeciones a<br/>preguntas formuladas por el juez</i> ..                           | 435 |
| 5.2.3      | <b>OBJECIONES A RESPUESTAS</b> .....                                                                         | 438 |
| 5.2.3.1    | <i>Objeción por respuesta impertinente</i> .....                                                             | 438 |
| 5.2.3.2    | <i>Objeción a respuestas que violan el secreto<br/>profesional</i> .....                                     | 439 |

|           |                                                                                                          |     |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5.2.3.3   | <i>Objeción a respuestas de opinión .....</i>                                                            | 440 |
| 5.2.3.4   | <i>Objeción a respuestas sobre aspectos técnicos, científicos o artísticos de testigo lego .....</i>     | 441 |
| 5.2.3.5   | <i>Objeción a respuestas especulativas o hipotéticas .....</i>                                           | 441 |
| 5.2.3.6   | <i>Respuesta sobre aspectos jurídicos .....</i>                                                          | 441 |
| 5.2.3.6.1 | <i>Comentario adicional respecto de los cuatro tipos de respuestas de opinión ..</i>                     | 442 |
| 5.2.3.7   | <i>Forma práctica de aplicar la reconvencción y la objeción .....</i>                                    | 443 |
| 5.2.3.7.1 | <i>Reconvencción de nuestro testigo .....</i>                                                            | 443 |
| 5.2.3.7.2 | <i>Objeción como mecanismo de control de las respuestas dadas por el testigo de la contraparte .....</i> | 445 |
| 5.2.4     | <b>OBJECIONES A ARGUMENTOS .....</b>                                                                     | 446 |

## **6. CONTRAINTERROGATORIO**

|             |                                                                                                                                              |            |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>6.1.</b> | <b>CARACTERÍSTICAS DEL CONTRAINTERROGATORIO .....</b>                                                                                        | <b>449</b> |
| 6.1.1       | <b>EJERCITA EL PRINCIPIO DE CONTRADICCIÓN DE LA PRUEBA .....</b>                                                                             | <b>449</b> |
| 6.1.2       | <b>SU PRÁCTICA PERMITE CONSTRUIR LA CONTRA-ARGUMENTACIÓN SOBRE EL CASO .....</b>                                                             | <b>450</b> |
| 6.1.3       | <b>SU DESARROLLO SE REALIZA BAJO UN CRITERIO TEMÁTICO .....</b>                                                                              | <b>450</b> |
| 6.1.4       | <b>EL TRIUNFO O LA DERROTA DE SU POSICIÓN JURÍDICA ESTÁ CONDICIONADA, EN GRAN PARTE, POR LA EJECUCIÓN DE UN ADECUADO CONTRA-EXAMEN .....</b> | <b>451</b> |

|           |                                                                                                                                                                                                                                                               |     |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 6.1.5     | EL PROTAGONISTA ES EL ABOGADO .....                                                                                                                                                                                                                           | 451 |
| 6.1.6     | ABRE LA PUERTA A LA CONTRAPARTE<br>PARA REHABILITAR AL TESTIGO .....                                                                                                                                                                                          | 452 |
| 6.2       | <b>OBJETIVOS DEL CONTRAINTERROGATORIO</b> .....                                                                                                                                                                                                               | 452 |
| 6.3       | <b>DESACREDITAR AL TESTIGO EN SU<br/>CONFIABILIDAD</b> .....                                                                                                                                                                                                  | 453 |
| 6.3.1     | ¿CÓMO ATACAR LA RECTITUD DEL<br>TESTIGO? .....                                                                                                                                                                                                                | 453 |
| 6.3.1.1   | ¿Quién es el testigo? .....                                                                                                                                                                                                                                   | 454 |
| 6.3.1.2   | ¿Qué interés tiene el testigo en el resultado<br>del proceso? .....                                                                                                                                                                                           | 455 |
| 6.3.1.3   | ¿Qué vínculo tiene el testigo con las partes<br>involucradas en el proceso? .....                                                                                                                                                                             | 455 |
| 6.4       | <b>DESACREDITAR AL TESTIGO EN SU<br/>CREDIBILIDAD</b> .....                                                                                                                                                                                                   | 457 |
| 6.4.1     | ATACAR LA VERSIÓN DEL TESTIGO DESDE<br>LA ÓPTICA DE LAS ETAPAS DE FORMACIÓN<br>DEL TESTIMONIO .....                                                                                                                                                           | 457 |
| 6.4.1.1   | Fase de percepción de los hechos<br>ocurridos.....                                                                                                                                                                                                            | 458 |
| 6.4.1.2   | Fase de almacenamiento de los hechos<br>ocurridos .....                                                                                                                                                                                                       | 460 |
| 6.4.1.3   | Fase de recordación o también llamada<br>evocación .....                                                                                                                                                                                                      | 460 |
| 6.4.1.4   | ¿Cómo perfeccionar, en la práctica, esta<br>estrategia de ataque a la credibilidad? ...                                                                                                                                                                       | 460 |
| 6.4.1.4.1 | Atacar la versión actual del testigo<br>comparándola con la propia versión<br>anterior del declarante en donde se revele<br>la incongruencia, comparando su versión<br>actual con otras pruebas que obren en el<br>proceso y que resulten ser más verosímiles |     |

|                                                                                                                                                                                 |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>que dicho testimonio o comparándola con el criterio de un perito .....</i>                                                                                                   | 464        |
| 6.4.1.4.1.1 <i>Método para lograr la desacreditación de la credibilidad por no respetar la versión anterior del declarante .....</i>                                            | 465        |
| 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> | 468        |
| 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>                                      | 469        |
| 6.4.1.4.2 <i>Aclaración en punto de la importancia de la inconsistencia hallada en el contrainterrogatorio .....</i>                                                            | 470        |
| 6.4.1.4.3 <i>¿Qué tipos de preguntas debemos realizar para cumplir los dos primeros fines del contrainterrogatorio? .....</i>                                                   | 471        |
| <b>6.5 OBTENER INFORMACIÓN QUE FORTALEZCA NUESTRA POSICIÓN JURÍDICA SI SE PUEDE .</b>                                                                                           | <b>471</b> |
| <b>6.6 OBTENER INFORMACIÓN QUE DEBILITE LA POSICIÓN JURÍDICA CONTRARIA, SI SE PUEDE</b>                                                                                         | <b>473</b> |
| <b>6.7 LÍMITES DEL CONTRAINTERROGATORIO .....</b>                                                                                                                               | <b>474</b> |
| 6.7.1 TEMAS A TRATAR EN EL CONTRAINTERROGATORIO.....                                                                                                                            | 474        |
| 6.7.2 LOS TIPOS DE PREGUNTAS A FORMULAR .                                                                                                                                       | 476        |
| <b>6.8 CRITERIOS A TENER EN CUENTA ANTES DE CONTRAINTERROGAR .....</b>                                                                                                          | <b>477</b> |
| 6.8.1 <i>¿EL TESTIGO QUE DECLARÓ LASTIMÓ MI POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O CONTESTACIÓN? .....</i>                                                                  | 477        |
| 6.8.2 <i>¿FUE CREÍBLE LA DECLARACIÓN DEL TESTIGO? .....</i>                                                                                                                     | 477        |

|             |                                                                                                                            |            |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 6.8.3       | ¿EL DECLARANTE NARRÓ MENOS DE LO QUE ESPERÁBAMOS, LO CUAL ES ÚTIL PARA LOS INTERESES DE NUESTRO CLIENTE? ....              | 478        |
| <b>6.9</b>  | <b>PLANIFICACIÓN DEL CONTRAINTERROGATORIO .....</b>                                                                        | <b>478</b> |
| 6.9.1       | INVESTIGUE DIRECTAMENTE SOBRE LOS HECHOS Y LAS CIRCUNSTANCIAS DE TIEMPO, MODO Y LUGAR QUE RODEAN EL CASO ..                | 479        |
| 6.9.2       | INVESTIGUE QUÉ SUJETOS PUEDEN DAR FE DE LA OCURRENCIA DE LOS HECHOS .....                                                  | 479        |
| 6.9.3       | VERIFIQUE QUIÉNES SON LOS TESTIGOS, QUÉ GRADO DE INSTRUCCIÓN TIENEN, SUS ANTECEDENTES DE TODO ORDEN, ETC ....              | 480        |
| 6.9.4       | CONOCER A FONDO SU POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O CONTESTACIÓN, ASÍ COMO AL DE LA CONTRAPARTE .....            | 481        |
| 6.9.5       | CONOCER CADA UNA DE LAS PRUEBAS OBRANTES EN EL PROCESO Y SU RESPECTIVA IMPORTANCIA .....                                   | 482        |
| <b>6.10</b> | <b>CONSEJOS PARA UN EXCELENTE PERFORMANCE DURANTE EL EXAMEN CRUZADO .....</b>                                              | <b>482</b> |
| 6.10.1      | A LO LARGO DE LA PRÁCTICA DEL EXAMEN DIRECTO, ES SU DEBER MANTENER LA CONCENTRACIÓN EN EL DECLARANTE Y SUS RESPUESTAS..... | 483        |
| 6.10.2      | PLANTEE SUS PREGUNTAS O TEMAS MÁS FUERTES AL COMIENZO Y AL FINALIZAR EL CONTRAINTERROGATORIO .....                         | 484        |
| 6.10.3      | ALTERE EL ORDEN DEL EXAMEN CRUZADO .....                                                                                   | 484        |
| 6.10.4      | NO REITERE EL INTERROGATORIO DIRECTO .....                                                                                 | 485        |

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                               |            |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 6.10.5      | NO FORMULE PREGUNTAS CUYAS<br>RESPUESTAS NO PUEDA INTUIR DE<br>MANERA RAZONABLE .....                                                                                                                                                                                         | 486        |
| 6.10.6      | NUNCA FORMULE LA ÚLTIMA PREGUNTA                                                                                                                                                                                                                                              | 486        |
| 6.10.7      | ES NECESARIO GUARDAR ESPECIAL<br>CUIDADO CON EL INTERROGATORIO A LOS<br>NIÑOS, ADULTOS MAYORES O PERSONAS<br>CON ALGUNA CONDICIÓN ESPECIAL .....                                                                                                                              | 487        |
| 6.10.8      | NUNCA LE PREGUNTE AL TESTIGO EL<br>PORQUÉ DE SU INCONSISTENCIA .....                                                                                                                                                                                                          | 488        |
| 6.10.9      | CONTAR EN LA AUDIENCIA CON UN<br>BORRADOR DE LOS TEMAS SOBRE LOS<br>CUALES VA A CONTRAINTERROGAR<br>PERO CON FLEXIBILIDAD .....                                                                                                                                               | 488        |
| <b>6.11</b> | <b>REGLAS ESPECIALES DEL<br/>CONTRAINTERROGATORIO PARA PERITOS Y<br/>TESTIGOS TÉCNICOS .....</b>                                                                                                                                                                              | <b>489</b> |
| 6.11.1      | REBATIR LO DICHO POR EL TESTIGO<br>TÉCNICO O PERITO CON BASE EN OTRAS<br>OPINIONES EXPERTAS .....                                                                                                                                                                             | 489        |
| 6.11.2      | CONTRAEXAMINE CUESTIONANDO LAS<br>TÉCNICAS, MÉTODOS O RECURSOS USADOS<br>POR EL PERITO CONTRAINTERROGADO<br>COMPARÁNDOLOS CON TÉCNICAS,<br>MÉTODOS O RECURSOS QUE TENGAN<br>MAYOR VALIDEZ QUE LOS UTILIZADOS<br>POR EL PERITO, CON EL OBJETIVO DE<br>REFUTAR SU OPINIÓN ..... | 490        |
| 6.11.3      | DETERMINAR SI EN SU EXAMEN<br>UTILIZÓ TÉCNICAS DE ORIENTACIÓN,<br>PROBABILIDAD O CERTEZA .....                                                                                                                                                                                | 490        |
| 6.11.4      | DETERMINAR SI LOS EXÁMENES, MÉTODOS,<br>EXPERIMENTOS E INVESTIGACIONES<br>EFECTUADOS SON DIFERENTES RESPECTO                                                                                                                                                                  |            |

|                                                                                                                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| DE LOS QUE HA UTILIZADO EN PERITAJES<br>RENDIDOS EN ANTERIORES PROCESOS QUE<br>VERSEN SOBRE LAS MISMAS MATERIAS ....                                                                    | 492 |
| 6.11.5 INVESTIGAR LA FORMA DE PAGO PACTADA<br>ENTRE LA CONTRAPARTE Y EL PERITO. EN<br>CASO DE QUE DICHA FORMA DE PAGO ESTÉ<br>PROHIBIDA, ATACAR ESTE ASUNTO EN EL<br>CONTRAEXAMEN ..... | 493 |
| 6.11.6 NUNCA LE PREGUNTE AL PERITO O<br>TESTIGO TÉCNICO EL PORQUÉ DE SU<br>INCONSISTENCIA .....                                                                                         | 494 |
| 6.12 CONSTRUCCIÓN DE LAS CONCLUSIONES<br>QUE ARROJA LA FORMULACIÓN DEL<br>CONTRAINTERROGATORIO .....                                                                                    | 494 |
| 6.13 LAS CONCLUSIONES DEL<br>CONTRAINTERROGATORIO SE COMUNICAN<br>EN LA FASE DE LOS ALEGATOS DE<br>CONCLUSIÓN .....                                                                     | 498 |
| 6.14 DIFERENCIAS ENTRE INTERROGATORIO Y<br>CONTRAINTERROGATORIO .....                                                                                                                   | 499 |
| 6.15 TÉCNICAS EFECTIVAS DE CONTROL A<br>TESTIGO HOSTIL .....                                                                                                                            | 500 |
| 6.16 ESTRATEGIAS DE EVASIÓN TESTIFICAL .....                                                                                                                                            | 501 |
| 6.16.1 TÉCNICAS DE CONTROL .....                                                                                                                                                        | 505 |

## 7. VALORACIÓN DE LA PRUEBA TESTIMONIAL

|                                                                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 7.1 EL ESTADO DE SANIDAD DE LOS SENTIDOS<br>QUE EL TESTIGO DIJO USAR PARA CONOCER<br>DE LOS HECHOS NARRADOS ..... | 539 |
| 7.2 LA NATURALEZA DEL OBJETO PERCIBIDO ...                                                                        | 542 |

|            |                                                                                                |            |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>7.3</b> | <b>LAS CIRCUNSTANCIAS DE TIEMPO, MODO Y LUGAR EN LAS QUE SE PERCIBIERON LOS HECHOS .....</b>   | <b>543</b> |
| <b>7.4</b> | <b>EJEMPLO DE INTERROGATORIO MEDIANTE PREGUNTAS SUGESTIVAS .....</b>                           | <b>552</b> |
| <b>7.5</b> | <b>EJEMPLO DE INTERROGATORIO MEDIANTE PREGUNTAS ABIERTAS Y CERRADAS (NO INSINUANTES) .....</b> | <b>553</b> |

## **8. ALEGATOS DE CONCLUSIÓN**

|            |                                                                                                                |            |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>8.1</b> | <b>CONCEPTO .....</b>                                                                                          | <b>557</b> |
| 8.1.1      | ¿QUÉ NO DEBE ENTENDERSE POR ALEGATOS DE CONCLUSIÓN? .....                                                      | 558        |
| <b>8.2</b> | <b>ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LOS ALEGATOS DE CONCLUSIÓN .....</b>                                             | <b>559</b> |
| 8.2.1      | COHERENCIA CON LA POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O SU CONTESTACIÓN .....                             | 560        |
| 8.2.2      | INICIE SU ALEGATO DE CONCLUSIÓN CON LA TITULACIÓN DE SU TEORÍA DEL CASO .....                                  | 561        |
| 8.2.3      | ESTABLEZCA EL ORDEN EN EL QUE VA A DESARROLLAR SU DISCURSO .....                                               | 562        |
| 8.2.4      | EXPLIQUE POR QUÉ SU POSICIÓN JURÍDICA ES LA QUE DEBE SER ASUMIDA COMO DECISIÓN JUDICIAL FINAL .....            | 562        |
| 8.2.5      | EXPLIQUE POR QUÉ LA POSICIÓN JURÍDICA DE LA CONTRAPARTE NO DEBE SER ASUMIDA COMO DECISIÓN JUDICIAL FINAL ..... | 563        |

|            |                                                                                                                         |            |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 8.2.6      | EXPLIQUE EL PANORAMA QUE SE PRESENTARÍA EN LA VIDA REAL SI SE ASUMIERA LA POSICIÓN JURÍDICA DE LA PARTE CONTRARIA ..... | 563        |
| 8.2.7      | USAR EL SENTIDO COMÚN Y REALIZAR ANALOGÍAS .....                                                                        | 564        |
| 8.2.8      | FORMULAR PREGUNTAS RETÓRICAS .....                                                                                      | 564        |
| 8.2.9      | INCLUIR UN COMPONENTE EMOCIONAL EN SU DISCURSO .....                                                                    | 565        |
| 8.2.10     | CONSTRUYA UNA FRASE DE PODER .....                                                                                      | 565        |
| 8.2.11     | CONCLUYA CON LA PETICIÓN .....                                                                                          | 566        |
| <b>8.3</b> | <b>CONSEJOS PARA PREPARAR Y REALIZAR LOS ALEGATOS DE CONCLUSIÓN .....</b>                                               | <b>566</b> |
| 8.3.1      | CONOCER A PROFUNDIDAD EL PROCESO JUDICIAL Y LA TEORÍA DEL CASO .....                                                    | 566        |
| 8.3.2      | REALIZAR UN BORRADOR DEL ALEGATO .....                                                                                  | 568        |
| 8.3.3      | ENSAYAR EL ALEGATO HASTA EN EL ÚLTIMO DETALLE .....                                                                     | 569        |
| 8.3.4      | OBSERVAR EL LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL .....                                                                           | 570        |
| 8.3.5      | NO HAGA CONFRONTACIONES PERSONALES .....                                                                                | 571        |
| 8.3.6      | UTILICE FOTOS, DIBUJOS Y DEMÁS FIGURAS PARA APOYAR SU NARRACIÓN .                                                       | 572        |
| 8.3.7      | DEBE APRENDER ORATORIA .....                                                                                            | 573        |
| <b>9.</b>  | <b>BIBLIOGRAFÍA. - NOTA BIBLIOGRÁFICA .....</b>                                                                         | <b>575</b> |
|            | <b>Referencias Bibliográficas .....</b>                                                                                 | <b>577</b> |