
ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y PERSUASIÓN EN EL NUEVO CÓDIGO PROCESAL PENAL PERUANO

Felipe Paulino Sánchez Zambrano¹

Sumario:

Introducción. I. Técnicas de litigación oral. II. Habilidades comunicativas y persuasión. III. Elementos de comunicación. IV. La persuasión. V. Las cualidades con que debe contar un abogado litigante. VI. La teoría del caso. VII. Características de la teoría del caso. VIII. Importancia de la teoría del caso. IX. Utilidad de la teoría del caso en el juicio oral. X. Técnicas de interrogatorio. XI. Función del interrogatorio dentro del proceso. XII. Técnica de interrogatorio directo. XIII. Contrainterrogatorio. XIV. Interrogatorio re-directo. XV. Re-contrainterrogatorio. XVI. Alegato de conclusión o de clausura. XVII. Conclusión.

INTRODUCCION

Cuando se habla de litigación oral con la vigencia progresiva del Nuevo Código Procesal Penal en el Perú se está apreciando muchas dificultades, ya sea por falta de costumbre jurídico o por falta de capacitación adecuada de nuestros operadores jurídicos; acuerdo el punto de vista de muchos autores cuando se revisa los artículos del código procesal penal no se halla específicamente regulado en algún artículo del dicho código, el denominado técnicas de litigación oral, por ello se puede decir esto no tiene nada que ver si está regulado o no, sino por el sistema que ha optado el Perú, es decir el sistema acusatorio, acuerdo a este sistema tanto el acusador como la defensa deben sustentar sus posiciones oralmente ante el tribunal, con ello se busca cambios sustanciales en forma de llevar el proceso, por tales razones se puede decir que predomina las audiencias orales con solicitudes que realizan las parte en forma directa ante el juez; de misma forma estas peticiones deben ser resueltas en forma inmediata por el juez; este modelo muchas veces rompe la esquema de muchos abogados que están acostumbrados a la escrituralidad del proceso.

Este modelo según mi punto de vista requiere la preparación exhaustiva de los operadores judiciales, porque se trata de un sistema eminentemente oral, esto obliga a las partes para que pueda llevar su trabajo con mucho éxito que conozca técnicas sobre la forma de razonar, simultáneamente cuando se en-

¹ Abogado por Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Maestría en Derecho con mención en Ciencias Penales por Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

cuentra frente al juez para que pueda desarrollar argumentos lógicos jurídicos en los momentos en que su contraparte está exponiendo su posición.

El otro punto fundamental que debe saber cuando se habla de las técnicas de litigación oral, tanto el acusador como la defensa deben dominar las técnicas de comunicación y persuasión.

I. TÉCNICAS DE LITIGACION ORAL

Cuando nos referimos a las técnicas de litigación oral se puede decir que son técnicas que pueden ser utilizados ya sea para acusar o defender dentro de un proceso penal. Como señala Fontanet Maldonado, cada destreza de litigación tiene sus particularidades y un determinado grado de dificultad². Por ello se dice no existen formulas infalibles que puedan ser utilizadas para lograr una defensa eficaz, dependerá de algunas particularidades de cada caso, del nivel de preparación del abogado defensor y del grado de organización, seriedad, responsabilidad y objetividad de cómo ha estructurado la defensa técnica.

En el proceso judicial en el modelo acusatorio predomina la oralidad, es decir el juzgador deber tomar el conocimiento de los hechos oralmente para toma de decisiones, ya sea para absolver o condenar. En otras palabras podemos decir las partes deben probar su teoría del caso oralmente ante el juzgador, utilizando técnicas de litigación oral, esto quiere decir las partes deben provocar convicción oralmente y no procurar aspirar a probar la verdad de los hechos alegados. Las partes deben procurar que la información vertida dentro del proceso penal debe ser pertinente y de calidad, para que el juzgador tome decisión adecuadamente.

Tal como menciona Rafael Blanco Suarez, de lo que no cabe duda es que el abogado litigante es un narrador, que recurre ante el tribunal para contarle de manera más persuasiva la historia de su cliente, de modo que se ofrezca una opción razonable al juez como para que la repita al momento de resolver la controversia³.

² Fontanet Maldonado, Julio E. "Principios y "Técnicas de la Práctica Forense". 2da. Ed. Jurídica Editores. Puerto Rico. Mayo 2002, p 45.

³ Blanco Suárez Rafael, Litigación Estratégica en el Nuevo Proceso Penal, Chile edición abril 2005, p. 17.

II. HABILIDADES COMUNICATIVAS Y PERSUACION

La comunicación debe ser un proceso de interacción social a través de símbolos y sistemas de mensajes que se producen como parte de la actividad humana, tal como dice el Manual de Dirección Nacional de Defensoría Pública Unidad de Capacitación de Colombia, es un conjunto de fases, con inicio y final, mediante el cual emisores y receptores, usando el lenguaje, interactúan en un contexto social específico⁴, esto quiere decir tanto el acusador como la defensa deben hacer llegar adecuadamente su teoría de caso o su hipótesis tal como lo han percibido acuerdo a la investigación realizadas por cada uno de ellos dentro del proceso penal.

III. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN

Es muy fundamental que el litigante en este modelo procesal debe poseer ciertas cualidades, como son la credibilidad, el entusiasmo, la serenidad, escuchar con atención, prepararse física y mentalmente para escuchar, de la misma forma debe saber escuchar de manera objetiva y saber Identificar los beneficios que se obtienen de escuchar con atención al orador.

IV. LA PERSUASION

Cuando hablamos de persuasión nos referimos Capacidad o habilidad para convencer a una persona para que haga o crea alguna cosa, empleando argumentos o razones, esto quiere decir tanto el acusador como la defensa deben tener capacidad de persuasión ante el juzgador para que demuestre que su teoría de caso es el verdadero, de esta forma se incline el juzgador en su decisión a su favor. Tal como menciona el Manual de Dirección Nacional de Defensoría Pública Unidad de Capacitación de Colombia, en el juicio oral cada parte habla con el propósito de persuadir al juez acerca de que la teoría del caso que expone es la correcta y creíble, por ser la más ajustada a la realidad de los hechos. Y el

⁴ Manual de Habilidades comunicativas del Defensor, Dirección Nacional de Defensoría Pública Unidad de Capacitación de Colombia, Impresión Ingeniería Gráfica, Primera edición, República de Colombia, Bogotá, septiembre de 2005, p. 22

juez escucha no ya para persuadir sino para decidir mejor de una manera razonable y justa⁵.

Los estudios actuales sobre la persuasión dan una importancia crucial a la fuente de la que parte la acción persuasiva. La fuente debe ser creíble para que el mensaje tenga efecto. Un mensaje es persuasivo si el mensaje moviliza emociones o cogniciones capaces de transformar una actitud. Muchas veces un mensaje es persuasivo pero poco competente.

Las normas generales para la persuasión cara a cara son:

- Claridad de intenciones.
- Bidireccionalidad y respuesta evaluativa.
- Ajustar la persuasión al interés de cada persona: reconversión de ideas.
- Buscar cambios de actitud y conducta estables⁶.

Asimismo podemos mencionar no solo se requiere estas capacidades de comunicación y persuasión que sean suficientes para llevar a cabo en el litigio exitosamente, sino también es muy fundamental sus conocimientos especializados en materia penal, de esa manera desenvolverse eficientemente en el proceso penal de corte acusatorio optado por nuestro país.

Lo ideal es que todas las universidades del país tengan en cuenta en sus planes de enseñanza referente a las técnicas de litigación oral, esto quiere decir debe aprender y practicarse desde el claustro universitario estas técnicas, es decir la teoría y la práctica, así pueda desarrollarse el futuro hombre del derecho sabiendo aplicar adecuadamente, por ello se puede decirse que el estudiante de derecho descubra sus habilidades de comunicación así como sus cualidades de persuasión, para poder ejercer su futuro profesión eficientemente y con mucho esmero.

⁵ Manual de Habilidades comunicativas del Defensor, Dirección Nacional de Defensoría Pública Unidad de Capacitación de Colombia, Impresión Ingeniería Gráfica, Primera edición, República de Colombia, Bogotá, septiembre de 2005, p. 36.

⁶ Francesc Borrell, "Comunicar bien para dirigir mejor", Ed. Gestión 2000, p. 78.

V. LAS CUALIDADES CON QUE DEBE CONTAR UN ABOGADO LITIGANTE

Es común ver en cualquier persona común en corriente cuando expone algún tema ante el público pueda ponerse nervioso, lo mismo podemos decir de muchos letrados preparados adecuadamente en litigación oral, muchas veces cuando realizan su defensa de su posición dentro de un litigio no pueden aplicar adecuadamente las técnicas de litigación oral, por ello es recomendable que debe contar con ciertas cualidades personales para poder enfrentar adecuadamente dentro de la audiencia oral. Por ello sería recomendable como muchos autores dicen que el abogado litigante tenga una serie de cualidades o características personales, para poder demostrarse adecuadamente dentro del proceso penal y manejarse adecuadamente en la utilización de técnicas de litigación oral, algunas cualidades con que debe contar son:

A. DEBE TENER SEGURIDAD Y AUTOESTIMA

Un abogado litigante debe tener un autocontrol de su persona, es decir autoconocerse para moldear su personalidad, esto quiere decir el abogado litigante debe tener seguridad de sí mismo y debe tener mucha autoestima, así poder afrontar las adversidades que se presentara en el proceso penal. Cuando toma un caso no debe tomar en forma personal, no debe apasionarse ni ofenderse cuando se confronta con la parte contraria en un litigio, de misma forma tener un buen sentido de humor.

B. DEBE SABER VENCER LA TIMIDEZ

Un buen abogado litigante no debe tener timidez o inseguridad, muchas veces este tipo de personalidad es por falta de seguridad en sí mismo, o también por falta de preparación adecuada, este tipo de defectos es fácil de vencer, solo se requiere la preparación, la perseverancia, ganas de aprender y tener mucha seguridad y confianza de sí mismo, porque el abogado debe tener el poder de persuadir, dar seguridad y confianza al juzgador en un proceso penal.

C. DEBE TENER EL SENTIDO DE CRÍTICA Y AUTOCRÍTICA

Otra de las cualidades de un buen abogado litigante debe contar con un claro sentido de la crítica y la autocrítica, esto quiere decir no puede creer que sea dueño de la verdad absoluto, debe saber escuchar a otras personas y aceptar críticas y consejos y aprovecharlo lo máximo de ello.

D. NO TENER MIEDO A EQUIVOCARSE

El abogado litigante está en constate actuación procesal, muchos veces por no querer equivocarse se limitan sus actuaciones; tanto en el litigio como en la vida diaria es bueno arriesgarse, muchas veces de las equivocaciones salen algo positivo, es decir nuevas experiencias y conocimientos eso está demostrado así.

E. NO PUEDE SER INDECISO

El abogado litigante debe ser una persona decidida, no debe dudar de sus acciones, debe saber tomar decisiones y asumir sus responsabilidades adecuadamente, esto quiere decir un abogado litigante no puede ser una persona indecisa, porque por la mismo trabajo que realiza está en constante toma de decisiones, dentro de un proceso penal, si bien se puede ganar o perder.

F. DEBE SER ELOCUENTE

Un abogado litigante debe ser expresivo, contar con el verbo florido, y una buena retorica, esto quiere decir debe tener el dominio del lenguaje para poder convencer al juzgador cuando le toca exponer su teoría del caso, así poder persuadir a su favor. Se necesita tener buena retórica, buen discurso, elocuencia y domino del lenguaje para ser un buen orador dentro del proceso.

G. DEBE TENER INICIATIVA E IMAGINACIÓN

Una de las cualidades de un abogado litigante debe tener un sentido de iniciativa y mucha imaginación, muchos conocimientos son producto de imaginación e iniciativa, por ello un abogado litigante debe practicar estos recursos para aprovecharlo lo máximo sus habilidades, debe crear nuevas innovaciones para el mejor desarrollo del proceso penal.

H. DEBE TENER HABILIDAD PARA IDENTIFICAR LAS CONTROVERSIAS

El abogado litigante debe tener una capacidad para analizar y razonamiento lógico, así para poder resolver las controversias que se les presenta, es decir el abogado está en constante resolución de problemas, para ello debo tener capacidad para resolver cualquier tipo de problema en su actuar profesional.

I. DEBE TENER ASERTIVIDAD SIN SER AGRESIVO

El abogado litigante debe ser positivo y debe evitar en lo mínimo ser agresivo, esto es muy importante en su actuar debe saber guardar la cordura, muchas veces las personas agresivas son aquellas que se sienten superior a los demás, la conducta de un abogado no debe ser así, por el contrario debe saber escuchar a los demás para poder resolver y ayudar en las controversias.

J. DEBE SER HONESTO Y TENER UN ALTO NIVEL DE ÉTICA

Un abogado litigante debe ser honesto, transparente y tener una conducta intachable en su actuar, debe evitar en lo mínimo caer en engaños o cualquier tipo de artimaña en su labor, debe causar confianza a las personas que requieren sus servicios.

K. DEBE TENER BUENA PRESENCIA

La presencia de un abogado litigante en su actuar diario siempre está a la vista de todos, por ello debe mantener su buena presencia en todo momento, para causar buena impresión en las personas que le rodea.

L. DEBE SER PUNTUAL Y RESPONSABLE

El abogado litigante debe tener muy en cuenta la puntualidad y la responsabilidad, muchos abogados no cumplen esta cualidad, por ello se recomienda deben procurar desarrollar estas cualidades para mejorar el imagen y el servicio profesional del abogado.

M. DEBE TENER CONOCIMIENTO Y DOMINIO DE LA LEGISLACIÓN PENAL

El abogado litigante debe contar con amplios conocimientos de la legislación peruana y saber interpretarla adecuadamente, es común escuchar decir aprenderé en el campo, esto no debe ser así, la práctica y la teoría deben ir de la mano, acuerdo a la experiencia que se tiene en otras profesiones, la práctica y la teoría deben ser aprendidos en forma conjunta, las facultades de derecho de las universidades del país debería encaminar a ese tipo de enseñanza.

N. DEBE SABER ESCUCHAR A LOS DEMÁS

Otra cualidad de un abogado litigante que es muy importante es que debe saber escuchar a sus semejantes, esto le permite analizar lo que está expresando por ejemplo su parte contraria en el litigio, de misma forma debe evitar en lo

mínimo posible a interrumpir en sus intervención, salvo que sea con objeciones cuando amerite, debe demostrar paciencia, cortesía y educación hacia los demás.

De misma forma también podemos recomendar un abogado litigante debe desarrollar aquellas herramientas de comunicación llamadas no verbales como son:

La expresión facial, gestos a través de la boca, ojos, cejas, la frente; la mirada; movimiento de manos y hombros; la postura; la presentación y arreglo personal. Igualmente, el manejo de la voz, las pausas y silencios; así también el desplazamiento y manejo de las distancias, entre otras, que puede desarrollar el abogado.

VI. LA TEORÍA DEL CASO

Cuando se habla de la teoría de caso nos referimos a la estrategia, plan o visión que tiene ya sea el acusador o la defensa sobre lo ocurrido, que va tratar a probar en el proceso penal; tal como lo dice Andrés Baytelman y Mauricio Duce, La Teoría del caso es un ángulo desde el cual es posible ver toda la prueba; un sillón cómodo y mullido desde el cual apreciar la información que el juicio arroja;⁷ en misma línea dice Manual de Técnica del Proceso Oral Colombiano, La teoría del caso es, pues, el planteamiento que la acusación o la defensa hace sobre los hechos penalmente relevantes, las pruebas que los sustentan y los fundamentos jurídicos que lo apoyan⁸; asimismo podemos citar a Blanco Suárez, La teoría del caso corresponde a la idea central que adoptamos para explicar y dar sentido a los hechos que se presentarán como fundantes de una historia, permitiendo dar cuenta de la existencia de una determinada teoría jurídica⁹.

De acuerdo al sistema acusatorio las partes deben diseñar su teoría del caso acuerdo a cada hecho fáctico y deben desarrollar un conjunto de destrezas pertinentes; asimismo deben aportar pruebas para corroborar lo que están planteando, en mismo sentido deben realizar interrogatorios adecuadamente. Mu-

⁷ Andrés Baytelman y Mauricio Duce, Litigación penal Juicio oral y prueba, 1ª Edición, 2004.

⁸ Manual de Técnica del Proceso Oral Colombiano, Impresión Ingeniería Gráfica, Colombia, Bogotá, septiembre de 2005 p.102.

⁹ Blanco Suárez Rafael, Litigación Estratégica en el Nuevo Proceso Penal, Chile edición abril 2005, p. 18

chos dicen con el nuevo sistema el Juez tiene un rol relativamente pasivo, interviene para impedir que las alegaciones se desvíen hacia aspectos impertinentes e inadmisibles, sin coartar el razonable ejercicio de la acusación y la defensa.

En la audiencia oral se practica básicamente con estrategias planificadas con la anticipación, las pruebas son presentadas oralmente para causar convicción al juzgador; esto quiere decir el abogado litigante debe narrar y persuadir al juzgador a través del teoría del caso.

La Teoría del caso es una visión estratégica, tal como diría el profesor Neira Flores, es la brújula del litigante, un mapa sobre el que se ha diseñado el transcurso del proceso, es decir es el planteamiento que el Fiscal o el abogado hace sobre los hechos penalmente relevantes, los fundamentos jurídicos que lo apoyan y las pruebas que lo sustentan, es decir la concurrencia de los tres elementos:

- **Fáctico:** Identificación de los hechos relevantes en la comisión del delito. A esto se puede iniciar desde el relato de los hechos, en el caso del Fiscal se puede iniciar a partir de los documento policiales, la declaración de la víctima o de algún testigo. En caso de la defensa se puede iniciar a partir de la declaración del imputado y testigos.

- **Jurídico:** Encuadramiento de los hechos al tipo penal, es decir se debe identificar el tipo penal y sus elementos, de misma forma analizar las circunstancias modificatorias de la responsabilidad que pudiera haber ocurrido y determinar supuestos de dogmática penal, ejemplo legítima defensa.

- **Probatorio:** Permite establecer cuáles son las pruebas pertinentes para probar la comisión del hecho ilícito. Esto podemos decir que son afirmaciones de hechos que pueden ser reproducidos en juicio y que dan cuenta de un elemento de la teoría jurídica, del mismo modo algunas observaciones sobre las proposiciones fácticas que pueden ser que recae la prueba.

Para poder llevar acabo adecuadamente la preparación de la teoría del caso se debe tener una visión estratégica pertinente, asimismo se debe tener en cuenta las posibles debilidades o falencias que nos podía presentar dentro del proceso.

Cuando ya se cuenta con teoría del caso esto será nuestra guía o brújula, esto quiere decir que dentro del proceso solo se podrá realizar acuerdo al teoría del caso y nunca que no establecido por ella. Para ello el abogado litigante debe co-

nocer profundo sobre los hechos de la causa; por ello la teoría del caso será única y convincente.

VII. CARACTERÍSTICAS DE LA TEORÍA DEL CASO

- Debe ser diseñada desde el momento de asumir el caso
- La orientación está dirigida al juicio oral
- Debe ser mutable durante la investigación, es decir cambiante.
- Desde la etapa de la acusación tiene que ser única
- Es recomendable sea autosuficiente
- Debe ser clara y sencilla
- Debe ser coherente
- Debe ser verosímil
- Debe ser jurídicamente relevante.

VIII. IMPORTANCIA DE LA TEORÍA DEL CASO

Es muy importante porque realiza un análisis estratégico del caso, clasificando la información acuerdo tal como está tipificado en el código sustantivo, con la posibilidad de clasificar y ordenar las evidencias que sean importantes para poder evaluar y detectar las debilidades del caso.

IX. UTILIDAD DE LA TEORÍA DEL CASO EN EL JUICIO ORAL

Dentro de la audiencia oral la teoría del caso juega un papel muy fundamental ya sea para el acusador o para la defensa, dependerá de ello la decisión del juzgador dentro del proceso, por ello Blanco Suárez dice, en el juicio oral, la teoría del caso es una guía práctica para:

- a) formular el alegato de apertura;
- b) desarrollar los exámenes directos de testigos;
- c) preparar los contra exámenes;
- d) formular objeciones;

e) anticipar los argumentos de la clausura¹⁰.

Momento oportuno para construir de la teoría del caso es el momento en que se tiene conocimiento de los hechos, puede ser planteado como supuestos como ocurrieron los hechos al caso concreto, estos hechos pueden ser comprobados o corroborados durante la investigación, como consecuencia de ello estas hipótesis puedan constituir como teorías al finalizar la investigación de los hechos.

X. TÉCNICAS DE INTERROGATORIO

Muchos estudiosos de litigación oral dicen que el principal medio de prueba de un sistema procesal de naturaleza oral y adversarial, es la evidencia testifical, por ello el interrogatorio es la forma como la prueba testimonial se presenta y practica ante el juzgador. Por ello se puede decir que el interrogatorio es el arte de obtener información pertinente, clara, precisa y sencilla. En el mismo sentido dice Romero Soto, el examen directo o interrogatorio es el vehículo que permite al abogado en la audiencia introducir esta prueba al jurado¹¹.

En este sistema cada sujeto procesal procura probar su teoría del caso a través de sus testigos por ello se puede decir que el interrogatorio llevado adecuadamente puede conducir a persuadir al juzgador para que incline a su favor.

Cuando se realiza el interrogatorio debe ser realizado en forma clara, lógica y persuasiva, dependerá de la preparación y la destreza del abogado para lograr su efectividad y así lograr su veracidad. En misma línea dice Romero Soto, quien lleva a cabo el interrogatorio formulará preguntas en forma sencilla, evitando todas las trampas y expresiones de la jerga judicial así que por el testigo se entienda claramente la materia sobre la cual se le ha pedido declarar¹².

Otro regla muy fundamental dentro del interrogatorio es que, un testigo solo puede declarar sobre asuntos en los cuales tenga conocimiento personal del hecho.

¹⁰ Blanco Suárez Rafael, Litigación Estratégica en el Nuevo Proceso Penal, Chile edición abril 2005.

¹¹ Romero Soto, Julio. Técnica Jurídica de Investigación Penal e Interrogatorio, Tercera Edición 2003, Librería ediciones del Profesional Ltda., Bogotá Colombia, p. 42.

¹² Romero Soto, Julio. Técnica Jurídica de Investigación Penal e Interrogatorio, Tercera Edición 2003, Librería ediciones del Profesional Ltda., Bogotá Colombia, p. 43

XI. FUNCIÓN DEL INTERROGATORIO DENTRO DEL PROCESO

La principal función del interrogatorio es presentar ante el juzgador el testimonio de una forma real y efectiva, lógica y persuasiva como ocurrieron los hechos, para demostrar la hipótesis propuesta para causar la convicción ante el juzgador.

A. ELEMENTOS QUE DEBEN INTERVENIR EN EL INTERROGATORIO

No se debe perder el rumbo. Es recomendable que solo debe desarrollarse solamente los testimonios que apoyan a nuestra teoría del caso, porque nos es conveniente otras informaciones que no se encuentra contemplado en nuestra hipótesis, porque podría distraer y jugar un papel desfavorable a nuestro favor.

Se debe usar un lenguaje apropiado. Cuando se interroga a un testigo se debe utilizar un lenguaje apropiado, es decir palabras o frases que pueda comprender con mucha facilidad y claridad de acuerdo a la realidad de cada persona.

En el interrogatorio se debe permitir al testigo que explique. Es recomendable que el testigo explique con amplitud su testimonio ya sea para aclarar o ampliar, este caso muchas veces ocurre en exposición de peritos técnicos cuando utiliza palabras técnicas o poco conocidas, por ello debe permitir que explique con la finalidad de esclarecer.

Es recomendable guardar atención debida al testigo. Se debe escuchar con atención al testigo para tomar notas de lo que está diciendo, luego para utilizar en nuestra alegato de conclusión, asimismo para asegurar la información sea una prueba para nuestro caso o para resolver problemas imprevistos que se puede presentar.

B. MECANISMOS LÓGICOS DE INTERROGATORIO

Los interrogatorios pueden ser organizados ya sea en orden lógico, orden cronológico, o también puede ser de lo más dramático o importante de cada caso, a mi parecer debe ser presentado acuerda a cada circunstancia del caso y conveniente que se puede tener por la circunstancia.

XII. TÉCNICA DE INTERROGATORIO DIRECTO

Interrogatorio directo es el primer interrogatorio a que es sometido un testigo que es llamado a declarar por una de las partes, por ello es muy importante dentro del proceso penal. En esta etapa de interrogatorio el abogado no le puede hacer preguntas sugestivas al testigo; esto quiere decir, que el abogado no puede hacer preguntas que lleven implícitamente la respuesta que deba dar el testigo. Porque en esta parte de interrogatorio el testigo debe explicar su testimonio acuerdo a las preguntas abiertas como: ¿Qué...?; ¿Cuándo...?; ¿Dónde...?; ¿Explique...?; ¿Por qué...?; ¿Describa...?; etc.

Esta regla tiene algunas excepciones, es decir en el interrogatorio directo se puede hacer preguntas sugestivas al testigo cuando se trata por ejemplo: a un testigo hostil, la parte adversa o testigos identificados con la parte contraria, personas mentalmente deficientes por razón de su edad, pobre educación u otra condición, personas que tengan dificultad de expresión, personas que por razón de pudor están renuentes a expresar¹³, asuntos preliminares o que no están en disputa, Cuando se trata de una pregunta a un perito sobre el asunto del cual parece dependerá la adjudicación de la controversia, para revivir la memoria del testigo se permiten las preguntas sugestivas, contestaciones responsivas.

Antes de interrogar a nuestro testigo debemos tener las siguientes consideraciones:

Debemos analizar las fortalezas y debilidades de los testigos, es decir porque no existen testigos perfectos. Siempre debemos tener en cuenta que se encuentran debilidades en ellos sea de índole personal o del contenido de su declaración por inconsistencias internas o externas.

Es muy importante cuando preparamos para el interrogatorio al testigo se deben sacar estas debilidades y establecer una estrategia para abordarlas durante su interrogatorio, para evitar que sean “reveladas” por la contraparte con el propósito de desacreditar a los testigos. Esto sirve para minimizar el impacto que pueden sufrir en el conainterrogatorio.

¹³ Reglas de Evidencia para el Tribunal General de justicia, 1979, de Puerto Rico Regla 43 (H)

XIII. CONTRAINTERROGATORIO

Es el que realiza el abogado de la parte contraria, después que el testigo fue sometido al interrogatorio directo por el proponente, es decir es el segundo interrogatorio que puede ser sometido el testigo, esto se hace con el propósito de sustraer información desfavorable al testigo y desacreditar su testimonio directo. Es decir es impugnar la credibilidad del testigo que puede no haber dicho la verdad en el interrogatorio directo.

Esta figura es un derecho que se encuentra consagra en la constitución política del Perú, el derecho a la defensa, es decir el derecho a confrontar a las pruebas presentadas en su contra.

La finalidad que se busca con el contrainterrogatorio es refutar en todo o en parte el testimonio entregado en el interrogatorio directo; el contrainterrogatorio debe limitarse a la materia objeto del examen directo y a cuestiones que afectan la credibilidad de testigos, de misma manera en el contrainterrogatorio está permitido el uso de las preguntas sugestivas en el examen. En misma línea se puede decir que las preguntas sugestivas facilita la labor del abogado para descubrir la verdad ya que mediante la misma el abogado tiene el control completo de las respuestas, limitando o impidiendo las explicaciones del testigo.

Cuando se habla su importancia del contrainterrogatorio se puede decir que una de las reglas de oro es que el abogado que contrainterroga debe saber cuándo es conveniente hacer preguntas, ya que nunca debe preguntarle al testigo sobre asuntos o materias que el abogado no sabe cuál va a ser la contestación categórica del testigo. Es muy importante si no se sabe lo que va responder el contrainterrogado mejor es no formular ninguna pregunta.

Sería muy perjudicial para nuestra teoría del caso cuando se pregunta sobre asuntos que no se sabe cómo va a responder el testigo, se corre el riesgo de que la respuesta del testigo produzca una respuesta devastadora que le ocasione mucho perjuicio a la parte que representa el abogado. Por ello es recomendable por cuestiones de estrategia el abogado que contrainterroga no debe argumentarle al testigo y tampoco debe permitir que este dé explicaciones a sus respuestas.

XIV. INTERROGATORIO RE-DIRECTO

Lo mismo se puede decir de interrogatorio re-directo debe ser también al discrecional del abogado como en el contrainterrogatorio. Tampoco no está permitido hacer preguntas sugestivas y de misma forma se limitará a los asuntos que fueron cubiertos en el contrainterrogatorio. Es decir, el abogado debe limitarse a aclarar asuntos y permitirle que su testigo ofrezca las explicaciones que el abogado contrario no permitió cuando lo contrainterrogaba.

XV. RE-CONTRAINTERROGATORIO

Después de que un testigo es sometido al interrogatorio re-directo el abogado contrario tiene la posibilidad de llevar a cabo el re-contrainterrogatorio, con la finalidad de volver a desmerecer la credibilidad del testigo, las preguntas pueden ser sugestivas, pero se deberá limitar las materias cubiertas en el re-directo.

XVI. ALEGATO DE CONCLUSIÓN O DE CLAUSURA

Es la parte culminante de la audiencia donde interviene los abogados de las partes frente al juzgador, donde se demuestran la capacidad, inteligencia, astucia y estrategia de las partes litigantes. De la forma de presentación de los Alegatos depende el convencimiento que se pueda generar ante el juzgador; es decir en donde las partes sustentan sus argumentos fácticos, jurídicos y probatorios al juez con la debida tecnicidad, especialidad, y preparación oportuna, ya sea para condenar o absolver, como dice el profesor Martínez Rave, en ella los sujetos procesales debaten entre sí y ante el juez no solo los hechos, sino las pruebas aportadas para decidir de fondo sobre la responsabilidad penal del procesado, es decir, si se absuelve o se condena¹⁴. En misma línea dice el profesor San Martín, se concibe también, como la discusión final que es el momento del juicio oral a cargo de las partes procesales, destinado al análisis crítico del conjunto de la prueba realizada en el debate¹⁵. Lo mismo dice el profesor Peña Gonzales, es la última oportunidad del abogado para comunicarse con el juzgador, y enfrentarse entre acusadores y acusados, por lo que, en esta estación el abogado debe

¹⁴ Martínez Rave, Gilberto; Procedimiento Penal Colombiano; Editorial TEMIS S.A.; Duodécima Edición; 2002; Bogotá Colombia; Pág. 601.

¹⁵ San Martín Castro, César; Derecho Procesal Penal; 2da Edición; Editora Jurídica GRIJLEY; 2006; Lima Perú; Pág. 702.

presentar sus argumentos orales de conclusión con el propósito de convencer al juez que su teoría del caso se probó y por lo tanto debe fallar a su favor¹⁶.

Su Importancia es porque es la culminación del juicio oral, en muchos casos, el juicio se puede ganar o perder en este momento, y también es la última oportunidad de comunicarse directamente con el juzgador, en donde se realiza el resumen por qué se debe fallar a favor de su teoría.

XVII. CONCLUSIÓN

En conclusión podemos decir hay tantos puntos que tocar sobre las técnicas de litigación oral, no es posible en este pequeño trabajo abordar todos los puntos; asimismo con la vigencia del Nuevo Código Procesal Penal del 2004, nace nueva esperanza para los justiciables, la administración de justicia en nuestro país ha sido muy lento a consecuencia de muchos factores, con este nuevo cambio se busca la celeridad procesal como muchos dirían justicia pronta y barata, como es de esperar todo cambio de modelo no faltaran problemas y debilidades, ya sea por falta de costumbre o la preparación adecuada de los operadores judiciales, el reto es superar esas adversidades, pero para ello se requiere la preparación adecuada y profesionalismo, de misma forma es muy importante para enfrentar las audiencias orales debemos tener mucha preparación en conocimientos jurídicos y perder el miedo de expresarse en público, muchos abogados no tenemos estas costumbres, porque estamos acostumbrados a la escrituralidad; en este tema también es muy importante la participación y aporte de las facultades de derecho de las universidades del país para entrenar y perfeccionar a los futuros abogados litigantes, solo así podremos perfeccionar nuestra nueva práctica judicial y adecuarnos a este nuevo modelo.

BIBLIOGRAFÍA

BAYTELMAN, Andrés y DUCE, Mauricio, Litigación penal Juicio oral y prueba, 1ª Edición, 2004.

BLANCO SUÁREZ, Rafael, Litigación Estratégica en el Nuevo Proceso Penal, Chile edición abril 2005.

¹⁶ Peña González, Oscar; Técnicas de Litigación Oral; 1ra edición; Editorial APECC; 2008; Lima Perú. p. 273.

FONTANET MANDONADO. Julio E. "Principios y "Técnicas de la Práctica Forense". 2da. Ed. Jurídica Editores. Puerto Rico. Mayo 2002.

Francesc Borrell, "Comunicar bien para dirigir mejor", Ed. Gestión 2000.

Manual de Habilidades comunicativas del Defensor, Dirección Nacional de Defensoría Pública Unidad de Capacitación de Colombia, Impresión Ingeniería Gráfica, Primera edición, República de Colombia, Bogotá, septiembre de 2005.

Manual de Técnica del Proceso Oral Colombiano, Impresión Ingeniería Gráfica, Colombia, Bogotá, septiembre de 2005.

PEÑA GONZALES, Oscar; Técnicas de Litigación Oral; 1ra edición; Editorial APECC; 2008; Lima Perú.

Reglas de Evidencia para el Tribunal General de justicia, 1979, de Puerto Rico Regla 43 (H).

ROMERO SOTO, Julio, Técnica Jurídica de Investigación Penal e Interrogatorio, Tercera Edición 2003, Librería ediciones del Profesional Ltda., Bogotá Colombia.

SAN MARTIN CASTRO, César; Derecho Procesal Penal; 2da Edición; Editora Jurídica GRIJLEY; 2006; Lima Perú.