

ÍNDICE GENERAL

Prólogo	VII
Introducción	1

CAPÍTULO PRIMERO

LA (NUEVA) JUSTICIA

§ 1. El juicio oral, adversarial, contradictorio y público como nuevo paradigma del servicio de justicia	5
--	---

A) EL SISTEMA ACUSATORIO

§ 2. Principios rectores del juicio penal acusatorio adversarial	10
§ 3. Oralidad	11
§ 4. Publicidad. Excepciones	12
§ 5. Defensa e igualdad entre las partes	13
§ 6. Concentración y continuidad	13
§ 7. Inmediación	14
§ 8. Contradicción	14
§ 9. Imparcialidad	14

B) PRINCIPIOS RELATIVOS A LA INICIACIÓN DEL PROCEDIMIENTO

§ 10. Oficialidad	15
-------------------------	----

§ 11. Principio acusatorio	16
§ 12. Oportunidad	17

**C) CRITERIOS DE OPORTUNIDAD
PROCESALMENTE LEGISLADOS**

§ 13. Conceptos. Casos de procedencia y regulación procesal provincial que los aceptan	20
a) La insignificancia	20
b) La particular situación del "arrepentido"	23
c) Mediación, conciliación y reparación a la víctima ...	27
d) Pena natural	28
e) Selección de los hechos innecesarios	29
f) Exigua contribución en el hecho	29
g) Expreso pedido de la víctima para que el fiscal se abstenga de ejercer la acción penal	29
h) Enfermedad incurable en estado terminal. Avanzada edad	29

**D) PRINCIPIOS RELATIVOS A LA REALIZACIÓN
DEL PROCEDIMIENTO**

§ 14. Principio del juez establecido por la ley	30
§ 15. Principio de concentración y celeridad	30

E) PRINCIPIOS PROBATORIOS

§ 16. Inmediación	31
§ 17. Libre valoración de la prueba	33
§ 18. Principio de estado (presunción) de inocencia	35
§ 19. Contradicción	36

F) CONSTITUCIONALIDAD DEL JUICIO ORAL Y POR JURADOS

§ 20. Introducción	36
--------------------------	----

§ 21. Ventajas de la oralidad	37
§ 22. Desventajas de la oralidad	38

G) EL NUEVO PARADIGMA DE TRABAJO EN AUDIENCIA

§ 23. La audiencia oral como herramienta democrática de pacificación social. El modelo formoseño	38
--	----

CAPÍTULO II

LA TEORÍA DEL CASO

A) INTRODUCCIÓN

§ 24. El juicio como estrategia	47
§ 25. Presencia escénica en la sala del tribunal	50

B) EXPOSICIÓN DE LA TEORÍA DEL CASO

§ 26. Concepto	51
§ 27. Caracteres	52
§ 28. La teoría legal. ¿Qué pasó y por qué pasó?	53
§ 29. Finalidad	53
§ 30. Oportunidad	53

C) MÉTODO DE LA TEORÍA DEL CASO

§ 31. ¿Cómo se construye una teoría del caso?	54
§ 32. Distintos métodos para la construcción de la teoría del caso	54
§ 33. Estructura	54

§ 34. Relato del hecho	55
§ 35. Propositiones fácticas. Hechos	56
§ 36. Evidencias	56
§ 37. Hecho controvertido/no controvertido	56
§ 38. Teoría jurídica	57
§ 39. Fortalezas y debilidades. El método del "abogado del diablo"	57
§ 40. Observaciones	57
§ 41. Test de la teoría del caso. Pasos para evaluar argumentos	58

D) LA TEORÍA DEL CASO APLICADA A LAS PARTES

§ 42. Introducción	59
§ 43. Análisis del caso	59
§ 44. Decisión sobre el caso	61
§ 45. Preparación de las actuaciones	61
a) Desde la acción. Fiscalía. Querrela	62
b) Desde la defensa. Pública o privada	62
c) ¿Cuál es la labor del fiscal y la defensa en el juicio? ..	62

CAPÍTULO III

EL DISCURSO DE APERTURA

§ 46. Introducción	65
§ 47. Estructura	66
a) Tema o lema	66
b) Historia o versión del hecho	66
c) Promesa	67
d) Adelanto de debilidades	67
e) Adelanto de la estrategia de la contraria	67
f) Petitório	67
§ 48. Concepto	67

§ 49. Caracteres	68
§ 50. Finalidad	68
§ 51. El lema	69
§ 52. Duración	69
§ 53. Los “no” de un discurso de apertura	70
§ 54. Aspectos estratégicos a considerar en la estructuración de un alegato de apertura	71

CAPÍTULO IV

ORIGEN DEL TESTIMONIO

§ 55. El testimonio en los sistemas inquisitivo, mixto y adversarial	77
--	----

A) EL DERECHO A EXAMINAR Y CONTRAEXAMINAR

§ 56. Introducción	79
§ 57. Tratados internacionales	81
a) Declaración Universal de Derechos Humanos	81
b) Convención Americana sobre Derechos Humanos	82
c) Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos ...	82
d) Convención sobre los Derechos del Niño	83
e) Convención Interamericana sobre la Protección de los Derechos Humanos de las Personas Mayores	84
f) Corolario	84

B) LOS SUJETOS DEL INTERROGATORIO

§ 58. Introducción	85
§ 59. Testigo	85
§ 60. Testigo de acreditación	86
§ 61. Testigo experto	87

§ 62.	Testigo falso	87
§ 63.	Testigo presencial	88
§ 64.	Testigo protegido	88
§ 65.	Testigo singular	89
§ 66.	Testigo hostil	89
§ 67.	Víctima	90
§ 68.	Imputado	90

CAPÍTULO V

EL EXAMEN DIRECTO O INTERROGATORIO

§ 69.	Concepto	91
§ 70.	Importancia del examen directo	91
§ 71.	Objeto del interrogatorio o examen directo	91
§ 72.	¿Cómo producir el testimonio?	94
§ 73.	Preparación del examen directo	95
	a) Selección de los testigos	95
	b) Aproximación al testigo	96
	c) Selección de los temas a abordar en el examen directo	97
	d) Sistematización de los temas a abordar en el examen directo	97
	e) Elección de la estructura del examen directo	97
	1) Inicio del examen	98
	2) Legitimación del testigo	98
	3) Preparación del desarrollo del examen	98
	a) Cronológica	98
	b) Temática	98
	c) Mixta	98
	4) Formato de las preguntas	98
	a) Abiertas	98
	b) Cerradas	98
	5) Preguntas de cierre	99
	f) Ensayo y preparación del testigo	99

§ 74.	Importancia de la entrevista	100
§ 75.	Estrategias básicas del entrevistador	101
§ 76.	Cualidades que debe desarrollar un entrevistador	103
	a) Flexibilidad	103
	b) Perseverancia	104
	c) Honestidad e integridad personal	104
	d) Tacto y discreción	104
	e) Dominio	104
	f) Habilidad	104
	g) Autocontrol	104
§ 77.	Características y estados de los entrevistados	104
	a) Por el rol dentro del caso que se investiga	104
	b) De acuerdo con su disponibilidad	105
	c) Según su personalidad	105
§ 78.	Lenguaje no verbal	106
	a) Inmediación	108
	b) Tipos	113
	c) La importancia del ritmo y la frecuencia en el lenguaje corporal	115
§ 79.	Etapas básicas de la entrevista	118
§ 80.	Con relación al lugar (de la entrevista)	119
§ 81.	Desarrollo de la entrevista	119
§ 82.	Terminación adecuada	120
§ 83.	En el proceso civil y comercial	120

CAPÍTULO VI

TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS EN EL DEBATE

A) RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS PARA UNA CORRECTA EXAMINACIÓN DE TESTIGOS (DIRECTA) EN UNA AUDIENCIA DE JUICIO ORAL

§ 84.	Formular preguntas abiertas	123
-------	-----------------------------------	-----

§ 85.	Formular preguntas cerradas	123
§ 86.	Evitar las preguntas sugestivas	123
§ 87.	Usar introducciones y transiciones para ubicar u orientar al testigo cuando estamos cambiando de tema	123
§ 88.	Recordar que el testigo es el protagonista y que un buen litigante es un conductor que debe pasar lo más inadvertido posible	124
§ 89.	Anticipar debilidades	124
§ 90.	Técnica del eco	124
§ 91.	Aprovechar la prerrogativa que permite solicitar al tribunal autorización	124
§ 92.	Durante la preparación, hacer una simulación	125
§ 93.	Aprovechar apoyo gráfico	125
§ 94.	Solicitar demostraciones al testigo	125

B) ¿CÓMO PRESENTAR A LOS TESTIGOS Y A LOS TESTIMONIOS?

§ 95.	Introducción	127
§ 96.	Orden de los testigos	128
§ 97.	Orden de los testimonios	128

CAPÍTULO VII

EXAMEN DIRECTO Y CONTRAEXAMEN DE PERITOS

A) EXAMEN DIRECTO

§ 98.	Concepto	129
§ 99.	Preparación del examen directo de peritos	129
§ 100.	Método de examinación del perito propio	130
§ 101.	Estructura del examen directo de peritos	130

B) CONTRAEXAMEN

§ 102.	Introducción	131
§ 103.	Objetivos del contraexamen	133
§ 104.	Estrategias en el contraexamen	133
§ 105.	Normas generales	136
§ 106.	En cuanto a las preguntas y respuestas	137

CAPÍTULO VIII**EXAMEN Y CONTRAEXAMEN DEL IMPUTADO**

§ 107.	Concepto	141
§ 108.	Audiencia de declaración del imputado. Concepto	142
§ 109.	Naturaleza. Irrenunciabilidad e inalienabilidad	143
	a) "Nemo iudex sine defensione"	146
	b) Defensa material y defensa técnica	147
	c) Expresiones	150
§ 110.	Pluralidad de imputados	152
§ 111.	La declaración del coimputado. Su valor	156
§ 112.	Examen y contraexamen del imputado	157
§ 113.	Forma del interrogatorio	158
§ 114.	Prohibición de realización de preguntas capciosas, sugestivas, compuestas, reiterativas, insidiosas, engañosas o ambiguas	159
§ 115.	Las formas del interrogatorio en el sistema adversarial. La particular forma de hacerlo al imputado	164
§ 116.	Contraexamen	166
§ 117.	La confesión	168

CAPÍTULO IX**LOS ERRORES Y MALAS PRÁCTICAS
DE LOS LITIGANTES**

§ 118.	Los "no" de un examen directo	173
§ 119.	Trucos esenciales	174
§ 120.	El testigo hostil	175

CAPÍTULO X**CONTRAEXAMEN**

§ 121.	Concepto general	179
§ 122.	Desacreditar al testigo	182
	a) Técnicas para la desacreditación del testigo.	185
	b) El problema del testigo de identidad reservada, el agente provocador, el encubierto y el infor- mante	185
§ 123.	La conducta previa	191
§ 124.	Desacreditar el testimonio	192
§ 125.	Estructura del contraexamen	193
§ 126.	Las preguntas	194
§ 127.	Cómo realizar el contraexamen	198
§ 128.	Estrategia	200
§ 129.	El problema del testigo común	201

CAPÍTULO XI**LA INCORPORACIÓN MATERIAL
DE EVIDENCIAS. EL REFRESQUE DE MEMORIA
Y EL MARCADO DE CONTRADICCIÓN**

§ 130.	Incorporación material	203
--------	------------------------------	-----

§ 131.	Cadena de custodia	204
§ 132.	Prueba sobre prueba	206
	a) Aclarar o refrescar memoria	206
	b) Marcar una contradicción	207

CAPÍTULO XII

LAS OBJECIONES

§ 133.	Introducción	209
§ 134.	Tipos de objeciones	210
	a) En relación con las preguntas que formulan las partes	210
	b) En relación con las respuestas que den los testigos	216
	c) En relación con las conductas de las partes	218
	d) En relación con el discurso de apertura	221
	e) En relación con el alegato de clausura	222

CAPÍTULO XIII

EL ALEGATO DE CLAUSURA O FINAL

§ 135.	Alegato de clausura	225
§ 136.	Concepto	225
§ 137.	Caracteres	227
§ 138.	Contenido del alegato final	228
	a) La teoría del caso	228
	b) Credibilidad y argumentatividad	229
§ 139.	El alegato. Relación o lista de testigos	234
§ 140.	Una historia persuasiva	234
§ 141.	El resumen de todo. El alegato como sentencia	235
§ 142.	Finalidad	235

§ 143. Duración	235
§ 144. Los "no" de un alegato de clausura	236

CAPÍTULO XIV

EL JUEZ

§ 145. El rol del juez	237
§ 146. Límites de la función del juez en el proceso	246
a) Juez espectador	247
b) Juez omnipotente	247
c) Juez protector de una de las partes	247
d) Juez director	247

CAPÍTULO XV

BUENAS PRÁCTICAS

A) PAUTAS PARA EL ANÁLISIS DE CASOS Y SIMULACIÓN DE AUDIENCIAS ORALES EN ETAPAS PREVIAS AL JUICIO

§ 147. ¿Cómo puedo contar una historia? El uso del énfasis	249
§ 148. Etapa de análisis del caso	250
§ 149. Etapa de decisión	251
§ 150. Etapa de preparación de actuaciones	252

B) BUENAS PRÁCTICAS DE EXAMEN DIRECTO Y CONTRAEXAMEN

§ 151. Recomendaciones y sugerencias para un examen directo	252
---	-----

§ 152. Estructura del examen directo	253
§ 153. Preguntas abiertas	255
§ 154. Características de las preguntas abiertas	255
§ 155. Preguntas cerradas	256

APÉNDICE

CASOS PRÁCTICOS

I. Hermanos Casco	261
II. Paso fronterizo	277
<i>Bibliografía</i>	281