



Oscar  
PEÑA GONZÁLES

# TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL

## Teoría y Práctica

**QUINTA EDICIÓN**

ACTUALIZADA Y AUMENTADA

Edición especial

- Mecanismos alternativos de solución al conflicto penal.
- Negociación y Técnicas de comunicación aplicadas a la litigación.
- Guías prácticas sobre teoría del caso, alegato de apertura, examen directo, contrainterrogatorio, objeciones y alegato de apertura.
- Contrainterrogatorio: Técnicas para construir preguntas sugestivas.
- Tips para contrainterrogar exitosamente.
- Cómo contrainterrogar a testigos evasivos, hostiles, policías y víctimas.
- Examen y contraexamen de peritos.
- Técnicas básicas, generales, específicas y avanzadas del contrainterrogatorio.
- La impugnación de testigos.
- Presentación e incorporación de la evidencia.
- Teoría del delito.
- Selección de casos para interrogatorios y contrainterrogatorios.
- Modelos y formatos que se utilizan en litigación.
- Reglas de evidencia de Puerto Rico.
- Glosario de términos más usados en litigación.
- Bibliografía. - Índice analítico.

**APECC**



Asociación Peruana de Ciencias  
Jurídicas y Conciliación

## ÍNDICE GENERAL

Presentación .....	9
--------------------	---

### PRIMERA PARTE MECANISMOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN AL CONFLICTO PENAL

#### CAPÍTULO I MEDIOS ALTERNATIVOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

I. Aspectos generales.....	13
1. Definición .....	13
2. Características.....	15
3. Objetivos de los MARCs.....	15
4. Ventajas .....	15
5. Cómo elegir un medio alternativo adecuado .....	16
6. Formas de resolver o solucionar conflictos.....	17
7. Presentación de los principales medios alternativos de resolución de conflictos .....	18
a. Métodos adversariales.....	18
b. Métodos no adversariales .....	18
II. Los Marcs más conocidos.....	19
1. La negociación.....	19
a. Objeto.....	19
b. Definición .....	20
c. Características.....	20
2. La mediación.....	21
a. Objeto.....	21

OSCAR PEÑA GONZÁLES

b. Definición.....	21
c. Características.....	22
3. La conciliación.....	23
a. Objeto.....	23
b. Definición.....	23
c. Características.....	25
4. El arbitraje.....	26
a. Objeto.....	26
b. Definición.....	26
c. Características.....	27
III. Algunos MARCs poco conocidos en el Perú.....	28
1. Mediación / arbitraje ( <i>med/arb</i> ).....	29
2. Arbitraje / mediación ( <i>arb/med</i> ).....	30
3. Evaluación neutral.....	32
a. Definición.....	32
b. Obligatoriedad.....	32
c. Carácter consensual.....	32
4. Experto neutral.....	32
5. Tribunal multipuertas.....	33
6. Minijjuicio.....	33
7. Alquiler de un juez.....	33
8. <i>Ombudsman</i> .....	34
9. Juicio sumario por jurados.....	34
10. Grupo asesor circunscrito ( <i>focused group</i> ).....	36
IV. Diferencias entre los diferentes MARCs.....	36
1. Conciliación y mediación.....	36
2. Conciliación y arbitraje.....	37
V. MARCs y proceso judicial.....	39
VI. Motivaciones del juez para aceptar los MARCs.....	40
VII. ¿Los MARCs tienden a privatizar la justicia?.....	41

**CAPÍTULO  
II LA  
NEGOCIACIÓN**

I. Marco general.....	43
II. La negociación.....	44



TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

1.	Definición .....	44
2.	Objeto de la negociación .....	45
III.	Técnicas de negociación.....	45
1.	Del fiscal.....	46
2.	Del defensor.....	46
IV.	Posiciones versus intereses.....	48
V.	Elementos que deben considerarse en una negociación.....	49
1.	Intereses .....	49
2.	Legitimidad.....	50
3.	Opciones .....	50
4.	Alternativas .....	51
5.	Comunicación .....	51
6.	Sinceridad .....	51
7.	Compromiso.....	51
VI.	La negociación como medio de resolución de conflictos .....	52
VII.	Actitudes frente al conflicto: el modelo de Blake y Morton.....	52
VIII.	En qué oportunidad negociamos.....	53
IX.	Tipos de negociación.....	53
1.	Negociación distributiva (esquema ganar-perder).....	53
a.	Estilos distributivos según Fisher y Ury .....	54
2.	Negociación integrativa (esquema ganar-ganar).....	55
a.	Concepto.....	55
b.	Características de la negociación integrativa .....	55
X.	Estrategias y tácticas de negociación.....	57
1.	Concepto de estrategias de negociación .....	57
2.	Clases de estrategias.....	57
a.	Estrategia de "ganar-ganar" .....	57
b.	Estrategia de "ganar-perder" .....	57
3.	Tácticas de negociación.....	58
a.	Tácticas de desarrollo .....	58
b.	Tácticas de presión.....	58
XI.	Estrategias de negociación según principios.....	58
1.	El método de negociación según principios .....	59
a.	Primer principio: separar a las personas del problema .....	59
b.	Segundo principio: concentrarse en los intereses, no en las posiciones .....	61



OSCAR PEÑA GONZÁLES

c. Tercer principio: Generar una variedad de opciones antes de decidirse a actuar.....	62
d. Cuarto principio: Discutir en base a algún criterio objetivo.....	63

**CAPÍTULO III  
TÉCNICAS DE  
COMUNICACIÓN  
APLICADAS A LA  
LITIGACIÓN**

I. Aspectos generales.....	65
II. Técnicas de comunicación .....	66
1. Definición de técnica .....	66
2. Definición de comunicación .....	67
3. El proceso de comunicación en situaciones de conflicto.....	68
4. Distintos aspectos de la comunicación.....	69
5. Clases de comunicación .....	69
a. Comunicación verbal.....	69
b. Comunicación no verbal .....	70
6. Actitudes que facilitan u obstruyen la comunicación.....	73
III. Técnicas comunicativas.....	74
1. Escucha activa .....	75
a. Definición .....	75
b. Para qué sirve esta técnica .....	75
c. Condiciones previas.....	75
2. Las preguntas .....	76
3. Postura corporal.....	77
4. Lluvia de ideas o generación creativa de ideas.....	78

**CAPÍTULO IV  
JUSTICIA  
RESTAURATIVA  
O REPARADORA**

I. Marco general.....	81
II. Origen .....	84
• En Canadá.....	85
• En los Estados Unidos.....	86
• En Nueva Zelanda .....	86



TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

III. Definiciones .....	87
IV. Valores principales.....	89
V. Ideas fundamentales que rigen la justicia restaurativa .....	90
VI. Fines de la justicia restaurativa .....	92
VII. Principios de la justicia restaurativa.....	93
VIII. Diferencias entre justicia retributiva y restaurativa.....	95
IX. Críticas a la justicia restaurativa.....	96
X. Necesidad de incorporar la justicia restaurativa en nuestra legislación procesal penal.....	96
XI. Conclusiones.....	97

**CAPÍTULO V**  
**MECANISMOS**  
**ALTERNATIVOS**  
**PARA LA SOLUCIÓN DEL CONFLICTO PENAL**

I. Introducción .....	99
II. El principio de oportunidad .....	101
1. Antecedentes.....	101
2. Definiciones del principio de oportunidad.....	102
a. Definición legal .....	102
b. Definiciones de autores nacionales .....	102
c. Definiciones de autores extranjeros.....	103
d. Nuestra definición .....	104
3. Fundamentos del principio de oportunidad.....	105
a. Utilidad pública o interés social .....	105
b. Escasa relevancia social .....	106
4. Modelos de aplicación del principio de oportunidad .....	107
a. El principio de oportunidad como regla.....	107
b. El principio de oportunidad como excepción.....	108
5. Objetivos del principio de oportunidad.....	109
a. Descriminalización .....	109
b. Resarcimiento a la víctima .....	110
c. Eficiencia del sistema penal .....	110
6. Trámite para la aplicación del principio de oportunidad .....	110
7. Cambios que se introducen en el Código Procesal Penal de 2004.....	112
8. Aplicación en los casos de delitos de minería ilegal.....	113

OSCAR PEÑA GONZÁLES

III. Acuerdo reparatorio .....	114
1. Definiciones .....	114
a. Definiciones de autores extranjeros .....	114
b. Definiciones de autores nacionales .....	115
c. Nuestra definición .....	116
d. Definiciones legales .....	116
2. El acuerdo reparatorio en el CPP peruano .....	118
3. En qué casos procede el acuerdo reparatorio .....	119
4. En qué casos no procede el acuerdo reparatorio .....	120
5. Sujetos legitimados .....	120
6. Requisitos de procedencia .....	121
7. Oportunidad y procedimiento .....	121
a. El acuerdo reparatorio antes del ejercicio de la acción penal (extra proceso) .....	121
b. El acuerdo reparatorio después del ejercicio de la acción penal (intra proceso) .....	122
8. Contenido y efectos del acuerdo reparatorio .....	122
a. Efectos del acuerdo reparatorio .....	122
IV. Transacción de la reparación civil derivada del delito .....	123
1. Generalidades .....	123
2. La autocomposición en torno a la reparación civil .....	127
3. Oportunidad de la conciliación .....	128
4. Los efectos de la conciliación sobre los criterios de imputación, la graduación de la pena y la sentencia penal .....	129
V. Negociación y conformidad del acusado .....	130
VI. Terminación anticipada del proceso .....	136
1. Concepto .....	138
2. Naturaleza jurídica .....	140
3. Normatividad aplicable .....	141
4. Sujetos legitimados .....	141
5. Momento procesal para solicitar la terminación anticipada .....	142
6. La solicitud de inicio de la terminación anticipada .....	142
7. Trámite de la solicitud de inicio de la terminación anticipada .....	143
8. La audiencia de terminación anticipada .....	144
9. La sentencia de terminación anticipada .....	146
10. Proceso de terminación anticipada con pluralidad de hechos punibles e imputados .....	148



TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

11. La declaración inexistente en la terminación anticipada.....	149
12. Reducción adicional acumulable de la pena en la terminación anticipada .....	150
13. <i>Excurso</i> : la terminación anticipada en la audiencia de control de la acusación fiscal.....	151
VII. Balance final.....	152

**SEGUNDA PARTE  
TÉCNICAS DE LITIGACIÓN  
ORAL**

**CAPÍTULO I  
TEORÍA DEL  
CASO**

I. Generalidades.....	157
II. Definiciones.....	158
III. Cuándo se construye la teoría del caso.....	160
IV. Características de la teoría del caso.....	161
V. Utilidad de la teoría del caso.....	163
VI. Importancia de la teoría del caso .....	165
VII. Elementos de la teoría del caso.....	166
VIII. Construcción de la teoría del caso.....	170
1. Construcción de proposiciones fácticas .....	170
2. Determinación de los medios de prueba .....	173
3. Construcción del relato.....	175
a. La lógica del relato.....	175
b. Lo creíble del relato .....	175
c. El móvil en la teoría del caso.....	176
IX. Estrategias y técnicas para la efectiva comunicación de la teoría del caso.....	176
1. Aspectos generales .....	176

**Subcapítulo I  
GUÍA PRÁCTICA DE LA TEORÍA DEL CASO**

I. Identificación de los problemas.....	179
II. La teoría del caso.....	180
1. Definición de la teoría del caso.....	180



OSCAR PEÑA GONZÁLES

2.	Elaboración y desarrollo de la teoría del caso .....	181
3.	Elementos de la teoría del caso .....	181
a.	Elemento jurídico .....	181
b.	Elemento fáctico .....	181
c.	Elemento probatorio .....	183
III.	Programa Metodológico .....	183
IV.	Temas y etiquetas .....	188
V.	Lluvia de ideas o tormenta de ideas .....	189
1.	Definición de lluvia de ideas .....	189
2.	Cuándo se utiliza la lluvia de ideas .....	190
3.	Qué nos permite la lluvia de ideas .....	190
4.	Principios para el desarrollo de la tormenta de ideas .....	190
5.	Regla de oro de la lluvia de ideas .....	191
6.	Cómo se utiliza la lluvia de ideas .....	191
7.	Otro modo de uso de la lluvia de ideas .....	191
a.	No estructurado (flujo libre) .....	191
b.	Estructurado (en círculo) .....	192
c.	Silenciosa (lluvia de ideas escritas) .....	192
VI.	Recomendaciones para elaborar una buena teoría del caso .....	192
VII.	Formatos para elaborar una teoría del caso .....	193
1.	Ficha de preparación de la estructura jurídica de la teoría del caso .....	193
2.	Ficha de preparación de la estructura fáctica de la teoría del caso .....	193
3.	Ficha de preparación de la estructura probatoria de la teoría del caso .....	194
4.	Ficha de preparación de la teoría del caso completa .....	195
a.	Ficha de preparación de la teoría del caso para la Fiscalía .....	195
b.	Ficha de preparación de la teoría del caso para la defensa .....	195

**CAPÍTULO II  
PASOS PARA  
CONSTRUIR UNA  
TEORÍA DEL CASO**

I.	Marco general .....	197
II.	La generación de un relato de hechos .....	197



TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

1.	Hechos relevantes.....	198
2.	Tipos de defensa se pueden adoptar frente a un caso concreto.....	199
a.	La defensa pasiva o negativa.....	199
b.	La defensa activa o positiva.....	200
c.	Las defensas previas al juicio.....	201
3.	Estrategias de defensa.....	201
a.	Trabajando estratégicamente con los hechos del caso.....	202
b.	Identificación del o los temas del caso.....	202
b.	Asignación de etiquetas.....	203
III.	Determinación de la teoría jurídica aplicable.....	205
IV.	Elaboración de las proposiciones fácticas.....	205
1.	Concepto de proposición fáctica.....	206
a.	Validez de las proposiciones fácticas.....	206
V.	La selección de la evidencia a utilizar.....	208
1.	Evidencias débiles y evidencias fuertes.....	208
2.	La cadena de custodia.....	208
VI.	Detección de las debilidades del caso.....	209
1.	No utilizar esa evidencia en el juicio.....	210
2.	Anticipar el conocimiento de la debilidad.....	210
3.	Ocultar la debilidad.....	210
VII.	Clasificación de la evidencia.....	211
1.	Según el contenido o naturaleza de la evidencia.....	211
a.	Evidencia afirmativa.....	212
b.	Evidencia de refutación.....	212
c.	Evidencia explicativa.....	212
d.	Evidencia emocional o persuasiva.....	213
e.	Evidencia de credibilidad.....	213
2.	Según su relación con los hechos a acreditar.....	214
a.	La evidencia directa.....	214
b.	Evidencia indiciaria o circunstancial.....	214
VIII.	La forma de presentación de la evidencia.....	215
1.	El orden o secuencia en la producción de la evidencia en juicio.....	216
2.	Determinación de la evidencia eje en torno a la cual se presentará nuestro relato.....	216

OSCAR PEÑA GONZÁLES

- 3. Determinar cuál evidencia se presentará primero y el orden consecutivo de los demás.....217
- 4. Evidencias materiales que deben ser presentadas.....217
- 5. Documentos que se acompañan .....217

### **CAPÍTULO III OTRO MODELO DE PARA CONSTRUIR UNA TEORÍA DEL CASO PRÁCTICA Y SENCILLA**

- I. Marco general.....221
- II. Elaboración de la teoría del caso.....222
  - a. Identificación de los hechos relevantes: elemento fáctico de la teoría del caso .....223
  - b. Elaboración de proposiciones fácticas que satisfagan los elementos del tipo penal o, en su caso, que revelen su falta de cumplimiento: elemento jurídico de la teoría del caso .....224
  - c. Las proposiciones fácticas se hacen a partir de los hechos.....225
  - d. Las proposiciones fácticas buscan acreditar o desacreditar el tipo penal .....225
- III. Identificación de los medios de prueba que acrediten las proposiciones fácticas: elemento probatorio .....226
- IV. Identificación del móvil de los hechos.....227
- V. Elaboración de un relato.....227
- VI. Asignación de un tema.....228

### **CAPÍTULO IV ALEGATO DE APERTURA Y GUÍA PRÁCTICA**

- I. Definiciones.....229
- II. Importancia del alegato de apertura .....230
- III. Errores más comunes que pueden producirse en la ejecución del alegato de apertura.....230
- IV. Contenido del alegato de apertura .....232
- V. En qué momento y cómo se presenta el alegato de apertura .....232
- VI. Estructura del alegato de apertura.....233
- VII. Técnicas del alegato de apertura.....235
- VIII. Recomendaciones prácticas para elaborar el alegato de apertura 238

TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

**Subcapítulo  
I GUÍA  
PRÁCTICA  
DEL ALEGATO DE APERTURA**

I. Alegato de apertura.....	243
II. Partes del alegato de apertura.....	243
III. Cómo elaborar un alegato de apertura.....	245
IV. Aplicación de la teoría del caso en el juicio (alegato de apertura o declaración inicial).....	245
V. Aspectos estratégicos sobre la teoría del caso.....	246
VI. Qué es lo que debe tener un buen alegato de apertura.....	248
VII. Modelos de alegato de apertura.....	249
1. Modelo de alegato de apertura de la fiscalía.....	249
2. Modelo de alegato de apertura de la defensa.....	250
VIII. Fichas de preparación de alegatos.....	251
1. Ficha de preparación de alegatos de apertura para la fiscalía.....	251
2. Ficha de preparación de alegatos de apertura para la defensa.....	251

**CAPÍTULO V  
EL  
INTERROGATORIO  
O EXAMEN  
DIRECTO**

I. Denominación.....	253
II. Definición.....	254
III. Objetivos fundamentales del examen directo.....	255
IV. Características del examen directo.....	257
V. Función del examen directo.....	258
VI. El testigo como centro de atención.....	259
VII. Planeación del interrogatorio o examen directo.....	259
VIII. Desarrollo del interrogatorio.....	262
IX. Problemas especiales que se presentan en el desarrollo del interrogatorio.....	267
X. Técnicas del interrogatorio.....	268
XI. Herramientas para ejecutar un examen directo (tipos de preguntas).....	273
1. Preguntas destinadas a aportar información.....	273



OSCAR PEÑA GONZÁLES

a.	Preguntas narrativas .....	273
b.	Preguntas abiertas.....	275
c.	Preguntas cerradas .....	276
d.	Preguntas muy cerradas .....	276
2.	Preguntas destinadas a generar confianza en el testigo.....	276
a.	Preguntas introductorias.....	277
b.	Preguntas de transición .....	277
3.	Preguntas de legitimación o validación del testigo .....	277
4.	Preguntas finales para redondear el interrogatorio y terminar con una impresión positiva por parte del tribunal.	278

**Subcapítulo  
I GUÍA  
PRÁCTICA**

**DEL INTERROGATORIO O EXAMEN DIRECTO**

I.	El examen directo .....	281
1.	Concepto .....	281
II.	Objetivos .....	282
III.	Cómo debe ser el examen directo .....	283
IV.	Tipos de preguntas .....	283
1.	Preguntas de acreditación .....	284
2.	Preguntas de introducción .....	285
3.	Preguntas de transiciones .....	285
4.	Preguntas de cierre .....	285
V.	Aspectos metodológicos para preparar el examen directo .....	286
1.	Uso de la técnica de la repetición .....	286
VI.	Contenido y forma de las preguntas .....	287
1.	Sencillez y brevedad .....	287
2.	Uso de preguntas en la negativa .....	287
3.	Preguntas abiertas o preguntas cerradas.....	288
4.	Técnica de la combinación de preguntas .....	289
5.	Ritmo adecuado .....	289
6.	Preguntas sugestivas .....	290
7.	Excepciones de la formulación de preguntas sugestivas .....	290
VII.	Preparación del directo .....	291
1.	Preparación del litigante frente a la prueba testimonial .....	291



TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

2. En qué eventos y momentos debe centrarse el examen directo.....	293
3. Preparación del interrogatorio con el testigo.....	294
4. Consejos que se recomienda a los testigos.....	297
VIII. Qué hacer frente a testigos hostiles.....	298
IX. Esquema para un exitoso interrogatorio directo.....	298

**CAPÍTULO VI  
SIMULACIÓN O  
MODELO DE  
INTERROGATORIO**

I. Simulación de un interrogatorio directo de un perito. Preguntas a un testigo pericial.....	305
II. Simulación de interrogatorio directo.....	316
III. Orden de la prueba.....	321

**CAPÍTULO VII  
EL INTERROGATORIO  
REDIRECTO Y EL  
RECONTRAINTERROGATORIO**

I. El interrogatorio redirecto.....	325
1. Concepto.....	325
2. Propósito del redirecto.....	325
3. En qué momento se realiza el redirecto.....	325
4. Qué temas se pueden abordar en un redirecto.....	326
5. Es obligatorio realizar un redirecto.....	326
6. Cuándo no realizar un redirecto.....	326
7. Qué tipos de preguntas se pueden realizar en un redirecto.....	327
8. Excepción de las preguntas sugestivas en un redirecto.....	328
II. El recontraexamen o recontrainterrogatorio.....	328
1. Definición.....	328
2. Propósito del recontrainterrogatorio.....	328
3. En qué momento se realiza el recontrainterrogatorio.....	329
4. Qué temas se pueden abordar en un recontrainterrogatorio.....	329
5. Es obligatorio realizar un recontrainterrogatorio.....	329
6. Qué tipos de preguntas se pueden realizar en un recontrainterrogatorio.....	329



OSCAR PEÑA GONZÁLES

**CAPÍTULO VIII  
MODELOS O FORMATOS  
QUE  
SE UTILIZAN EN LOS INTERROGATORIOS**

I. Marco general.....	331
II. Formato sobre preguntas, respuestas, propósito, posible objeción y contestación o refutación.....	331
III. Formato de preguntas de acreditación de un testigo.....	332
IV. Formato de técnicas de combinación de preguntas.....	332
V. Formatos de preguntas de introducción y transición.....	333
VI. Formato de preguntas para mostrar la relación de un testigo con los hechos.....	333
VII. Formato de preguntas para describir o pintar la escena de los hechos y la posibilidad del testigo para ver lo que narra.....	333
VIII. Formato de preguntas para mostrar la acción: antes, durante y después.....	334
IX. Formatos de los objetivos de interrogatorios directo.....	334
1. Formato de preguntas para determinar los objetivos del interrogatorio: Policía Juan Pérez.....	334
2. Formato de preguntas para determinar los objetivos del interrogatorio: Sr. Segundo Rodríguez (estudiante universitario).....	335
3. Formato de preguntas para determinar los objetivos del interrogatorio: Sr. José Pérez Gonzáles.....	335
X. Formato para establecer fortalezas y debilidades de nuestros testigos.....	336
XI. Formato sobre metodología de un interrogatorio directo.....	336
XII. Formato para la planeación de un interrogatorio.....	336

**CAPÍTULO IX  
EL  
CONTRAEXAMEN O  
CONTRAINTERROGAT  
ORIO**

I. Aspectos generales.....	339
II. Definiciones.....	339
III. Características del contraexamen.....	340
IV. Objetivos del contraexamen.....	341

832

TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

V. Planeación del contrainterrogatorio.....	344
VI. Desarrollo del contrainterrogatorio.....	345
VII. Reglas del contrainterrogatorio .....	347
VIII. Recomendaciones finales para el éxito del contrainterrogatorio .....	350

**CAPÍTULO X**  
**LA PREGUNTA SUGESTIVA Y**  
**TÉCNICAS PARA CONSTRUIR PREGUNTAS SUGESTIVAS**

I. Preguntas sugestivas.....	353
1. Etimología.....	353
2. Denominaciones .....	353
3. Definición.....	353
4. Nuestra definición.....	354
II. Características de las preguntas sugestivas .....	354
III. Clases de preguntas sugestivas.....	354
1. Preguntas sugestivas con varios hechos .....	355
2. Preguntas sugestivas de un punto pero sin cerrarla .....	355
3. Preguntas sugestivas de un punto y cerrada con la interrogante.....	356
IV. Dónde están permitidas las preguntas sugestivas .....	356
V. Fundamentos de la admisión de las preguntas sugestivas en el contrainterrogatorio.....	357
VI. Las preguntas sugestivas permiten el control de testigos .....	358
VII. Excepciones en los cuales se permiten las preguntas sugestivas en el examen directo.....	359
VIII. Diferencia entre preguntas sugestivas y preguntas capciosas .....	360
1. Las preguntas sugestivas.....	360
2. Las preguntas capciosas.....	360
3. Diferencias entre preguntas sugestivas y capciosas .....	361
IX. Técnicas para construir preguntas sugestivas .....	362
1. Aspectos generales .....	362
2. Modalidades para construir preguntas sugestivas .....	363
3. El tono de voz y el lenguaje no verbal.....	365





OSCAR PEÑA GONZÁLES

**CAPÍTULO XI  
TRES TÉCNICAS BÁSICAS  
DEL CONTRAINTERROGATORIO**

- I. Marco general.....367
- II. Tres técnicas básicas en el contraexamen.....368
  - 1. Primera técnica: usar solo preguntas sugestivas.....368
    - a. Razones técnicas para formular preguntas sugestivas .....368
  - 2. Segunda técnica: preguntar un solo hecho por pregunta.....370
  - 3. Tercera técnica: ir de lo general a lo específico.....371

**CAPÍTULO XII  
TÉCNICAS  
GENERALES  
DE CONTROL DE TESTIGOS**

- I. Aspectos generales sobre las técnicas generales de control.....375
- II. Cuáles son las técnicas generales de control.....376
  - 1. Desarrollar el contraexamen de pie.....376
  - 2. Mantener el contacto visual con el testigo .....376
  - 3. Permanecer de pie sin moverse.....376
  - 4. Escuchar la respuesta.....376

**CAPÍTULO XIII  
TÉCNICAS  
ESPECÍFICAS DE  
CONTROL DE  
TESTIGOS**

- I. Técnicas específicas de control.....379
  - 1. Preguntar y repetir.....379
  - 2. Preguntar y repetir y replantear la pregunta .....379
  - 3. Detenerse a fijar la pregunta y repetirla.....381
  - 4. Uso de la mano .....381
  - 5. Interrupción física.....381
  - 6. Dejarlo hablar .....382
  - 7. Escribir la pregunta.....382
  - 8. Eso no contestó mi pregunta.....382
  - 9. Su respuesta es afirmativa.....382
  - 10. Uso del nombre formal.....383
  - 11. Descarte.....384



TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

**CAPÍTULO XIV  
TÉCNICAS  
AVANZADAS DE  
CONTRAEXAME  
N**

I. Aspectos generales.....	385
II. Técnica para destacar hechos favorables.....	386
1. El looping.....	386
2. Doble-looping.....	386
3. Contrastación.....	387
4. Multi-looping.....	387
5. Looping-espontáneo.....	388
6. Señuelo.....	389

**CAPÍTULO XV  
EL CAPÍTULO COMO TÉCNICA  
EN EL CONTRAEXAMEN O CONTRAINTERROGATORIO**

I. Definición.....	391
II. Dividir los eventos en los hechos que los componen.....	391
III. ¿Cuántos hechos debe abarcar cada capítulo?.....	393
1. Un hecho por capítulo.....	393
2. Número de preguntas por capítulo.....	393
IV. Construcción de capítulos.....	394
1. Marco general.....	394
2. La búsqueda de metas para cada capítulo.....	394
3. Título del capítulo.....	396
4. Poner los hechos en contexto.....	397
a. Las bases de un hecho.....	397
b. Metas negativas.....	401
c. Metas positivas.....	403
d. Sensaciones.....	404
V. Creación de capítulos de contraexamen bajo los principios de primacía y lo más reciente.....	407
VI. Conclusión.....	407



OSCAR PEÑA GONZÁLES

## CAPÍTULO XVI SECUENCIA DEL CONTRAINTERROGATORIO

I. Marco general.....	409
II. Principio de primacía y lo más reciente en la secuencia del contrainterrogatorio.....	409
III. No use el orden cronológico para contrainterrogar .....	410
IV. Secuencia del contrainterrogatorio con testigo del cual se debe obtener testimonio favorable y neutralizar o atacar parte de su testimonio .....	410
V. Secuencia del contrainterrogatorio para atacar la credibilidad del testigo o su testimonio.....	411
VI. Terminar con un capítulo y una meta pertinente e impactante.....	411
VII. Establecer el control del testigo y luego contrainterrogar sobre capítulos de riesgo .....	412
VIII. Cuando existen diferentes capítulos para impugnar la credibilidad del testigo comience con aquel en que la impugnación sea más clara.....	413

## CAPÍTULO XVII CLASES Y ALCANCES DEL CONTRAINTERROGATORIO

I. Aspectos generales.....	415
II. Tipos de contrainterrogatorio.....	415
1. Contrainterrogatorio constructivo .....	415
2. Contrainterrogatorio destructivo.....	416
III. Alcances del contrainterrogatorio .....	416
1. Alcance amplio según la regla inglesa.....	417
2. Alcance restringido según la regla americana.....	417
3. La discrecionalidad del tribunal.....	418
4. Límites de la regla.....	418
5. Consecuencias prácticas de las reglas restrictivas.....	419
IV. Importancia del contrainterrogatorio.....	419
1. Es el medio ideal para ejercitar el contradictorio desarrollando el principio de contradicción.....	419
2. Es una herramienta para llegar a la verdad.....	420



TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

- 3. Permite la construcción racional, persuasiva y fiel del alegato .. 420
- 4. Sirve para examinar testigos de la contraparte ..... 420
- 5. De él depende el éxito o el fracaso de su teoría del caso..... 420

**CAPÍTULO XVIII  
CONTRAIINTERROGATORIO  
SILENCIOSO O EL ARTE DE NO CONTRAIINTERROGAR**

- I. Marco general..... 423
- II. El contrainterrogatorio aparente ..... 425
- III. Cuándo debemos contrainterrogar ..... 428
  - 1. ¿Hace daño el testigo a la teoría del caso?..... 428
  - 2. ¿Es el testigo importante? ..... 430
  - 3. ¿Es el testimonio creíble? ..... 430
  - 4. ¿Dio el testigo menos de lo que se esperaba de él en el  
interrogatorio directo? ..... 431
  - 5. ¿Cuáles son las expectativas reales en el contrainterrogatorio? 431
  - 6. ¿Qué riesgos voy a correr? ..... 431

**CAPÍTULO XIX  
EXAMEN Y  
CONTRAEXAMEN  
DE PERITOS**

- I. Definición de perito ..... 435
- II. Objeto del testimonio del perito..... 436
- III. Examen pericial..... 436
- IV. Desarrollo del examen pericial ..... 436
  - 1. La acreditación del perito ..... 436
  - 2. Los hechos u objetos materia de la pericia ..... 438
- V. Contraexamen pericial..... 439
  - 1. Preparación..... 439
  - 2. Desarrollo del contraexamen pericial ..... 439
    - a. La desacreditación del perito ..... 439
    - b. Los hechos u objetos materia de la pericia..... 440
  - 3. Técnicas específicas para desacreditar al perito..... 440
    - a. Atacar la idoneidad del perito, el rigor técnico o  
científico de sus conclusiones ..... 441

OSCAR PEÑA GONZÁLES

b.	Falta de experticia.....	441
c.	Interés o parcialidad.....	441
d.	Contrastarlo con el peritaje propio.....	442
e.	Calificaciones.....	442
f.	Atacar la credibilidad del perito con sus propios informes o publicaciones de tesis.....	443
g.	Atacar la credibilidad del perito con publicaciones bibliográficas.....	443

**CAPÍTULO XX  
TÉCNICAS DE CONTROL QUE NO  
FUNCIONAN Y PREGUNTAS QUE  
HACEN PERDER CONTROL DEL  
TESTIGO**

I.	Técnicas de control de testigos que no funcionan.....	445
II.	Preguntas que hacen perder el control del testigo.....	446
1.	Abandonar las preguntas sugestivas.....	446
2.	Preguntas abiertas con final.....	447
3.	Preguntas conclusivas.....	447
4.	Preguntas de caracterización.....	447
5.	Preguntas acerca de lo declarado.....	448
6.	Preguntas que solicitan explicaciones.....	448
7.	Preguntas para conocer información.....	449
8.	La pregunta reiterativa.....	450
III.	Qué hacer y no hacer cuando un testigo llora.....	451
1.	Lo que no debemos hacer.....	451
2.	Técnicas que funcionan.....	451
a.	Identificar la emoción.....	452
b.	Concentrarse en detalles.....	452
c.	Uso de evidencia.....	453
d.	Ritmo de las preguntas.....	453



**CAPÍTULO XXI  
CÓMO CONTRAINTERROGAR A POLICÍAS  
O INVESTIGADORES, TESTIGOS DÉBILES O  
VÍCTIMAS, TESTIGOS EVASIVOS Y TESTIGOS  
HOSTILES**

I.	Contrainterrogatorio a testigos investigadores y/o policías .....	455
1.	Concepto de investigadores y/o policías .....	455
2.	Cómo contrainterrogarlos .....	456
3.	Ejemplos de cómo contrainterrogar .....	459
II.	Contrainterrogatorio a víctimas y testigos débiles .....	459
1.	Concepto de víctimas y testigos débiles.....	459
2.	Cómo contrainterrogarlos .....	460
3.	Ejemplos.....	463
III.	Contrainterrogatorio a testigos evasivos.....	465
1.	Concepto de testigos y peritos evasivos.....	465
2.	Cómo contrainterrogarlos .....	466
3.	Técnicas específicas para testigos evasivos .....	466
a.	Preguntar y repetir .....	466
b.	Preguntar y repetir y replantear la pregunta .....	467
c.	Detenerse a fijar la pregunta y repetirla .....	467
d.	Uso de la mano.....	468
e.	Interrupción física .....	468
f.	Dejarlo hablar.....	468
g.	Escribir la pregunta .....	468
h.	Eso no contestó mi pregunta .....	468
i.	Su respuesta es afirmativa .....	469
j.	Uso del nombre formal.....	469
k.	Descarte .....	470
l.	Hacerlo repetir la pregunta.....	470
IV.	Contrainterrogatorio a testigos hostiles.....	470
1.	Concepto de testigos hostiles.....	470
2.	Cómo contrainterrogarlos .....	472



OSCAR PEÑA GONZÁLES

**CAPÍTULO  
XXII GUÍA  
PRÁCTICA  
DEL CONTRAINTERROGATORIO**

I. Concepto .....	475
II. Determinar si se realiza o no el contrainterrogatorio.....	476
III. Determinar el objetivo del contrainterrogatorio.....	476
1. Obtener testimonio favorable del testigo .....	477
2. Desacreditar el testimonio del testigo .....	477
3. Desacreditar al testigo .....	477
4. Limitar el testimonio del testigo .....	478
5. Sacar a relucir lo que el testigo no dijo.....	478
IV. Técnicas básicas para un contrainterrogatorio de gran impacto .....	478
1. Usar preguntas sugestivas .....	479
a. Tres razones técnicas para usar preguntas sugestivas .....	479
2. Ir de lo general a lo específico .....	480
3. Preguntar un solo hecho por pregunta.....	480
V. Consideraciones metodológicas en el contrainterrogatorio .....	481
1. Usar preguntas breves y sencillas.....	481
2. Alterar el orden del examen directo .....	481
3. Usar preguntas sugestivas .....	482
4. Preguntas que contengan un solo hecho .....	482
5. Evitar las preguntas de “por qué” .....	482
6. Usar preguntas en secuencia.....	483
7. Evitar escribir las preguntas: el uso del bosquejo .....	484
8. Escuchar al testigo.....	484
9. Evitar telegrafiar el golpe .....	484
10. Evitar explicaciones del testigo.....	485
11. Naturalidad .....	485
12. Evite preguntas cuya respuesta desconoce.....	485
VI. Preparación del contrainterrogatorio .....	485
VII. Recomendaciones para lograr un buen contrainterrogatorio .....	488
VIII. Esquemas o formatos .....	488

TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

**CAPÍTULO XXIII  
ERRORES QUE COMETEMOS AL EJECUTAR  
INTERROGATORIOS Y  
CONTRINTERROGATORIOS**

I. Marco general.....	491
II. Errores que se presentan en los interrogatorios.....	491
1. <i>Primer error</i> : no preguntes, salvo que conozcas de antemano la respuesta.....	491
2. <i>Segundo error</i> : no escuchar las respuestas del testigo.....	492
3. <i>Tercer error</i> : no pierda el control del testigo, use solo preguntas sugestivas.....	493
4. Formule preguntas sugestivas cerrando con las interrogantes.....	493
5. <i>Cuarto error</i> : no formule preguntas largas o compuestas, haga preguntas cortas.....	494
6. <i>Quinto error</i> : no inserte adjetivos en las preguntas.....	496
7. <i>Sétimo error</i> : mantenga contacto visual con el testigo y el juez.....	496
8. <i>Octavo error</i> : no pelee con el testigo.....	497

**CAPÍTULO XXIV  
CLASES DE PREGUNTAS PROHIBIDAS  
EN EL INTERROGATORIO Y CONTRINTERROGATORIO**

I. Aspectos generales.....	499
1. Preguntas argumentativas.....	499
2. Preguntas capciosas o engañosas.....	500
3. Preguntas compuestas.....	501
4. Preguntas conclusivas.....	501
5. Preguntas confusas, ambiguas o vagas.....	501
6. Preguntas de opinión.....	502
7. Preguntas especulativas.....	502
8. Preguntas irrelevantes.....	503
9. Preguntas ilegales.....	503
10. Preguntas repetitivas o reiterativa.....	503
11. Preguntas sugestivas.....	504
12. Preguntas tendenciosas.....	504
13. Preguntas que vulneran el derecho a guardar silencio y no declarar por motivos personales.....	504
14. Preguntas que coaccionan (presión indebida).....	505



OSCAR PEÑA GONZÁLES

15. Preguntas impertinentes. Aquella respecto de un punto para el cual no fue citado a declarar ..... 505

**CAPÍTULO XXV  
REGLAS PRÁCTICAS Y TIPS  
PARA CONTRAINTERROGAR  
EXITOSAMENTE**

- I. Aspectos generales ..... 507
- II. Reglas prácticas para contrainterrogar ..... 507
- Otros autores recomiendan las siguientes reglas: ..... 508
  - Recomendaciones frente a testigos sinceros, aunque equivocados: ..... 509
  - Recomendaciones frente a testigos falsos: ..... 510
- III. Tips para tomar en cuenta en todo contrainterrogatorio ..... 512
1. No lleve las preguntas anotadas ..... 512
  2. Realice preguntas cortas y seguras ..... 512
  3. Tenga las evidencias respaldatorias a mano ..... 513
  4. Utilice apoyo gráfico ..... 513
  5. Tenga cuidado con el abuso de muletillas ..... 514
  6. Mantenga el ritmo ..... 515
  7. Ir de pesca es su última opción ..... 516

**CAPÍTULO XXVI  
LA IMPUGNACIÓN Y  
REHABILITACION DE  
TESTIGOS**

**Subcapítulo I  
IMPUGNACIÓN DE  
TESTIGOS**

- I. Marco general ..... 517
- II. Definiciones ..... 517
- III. Objetivo de la impugnación ..... 518
- IV. Ámbitos para atacar la credibilidad de un testigo ..... 518
- V. Técnicas para desacreditar a un testigo o su testimonio ..... 519
- VI. Factores relevantes para valorar el testimonio de un testigo ..... 520
- VII. Consideraciones tácticas de la impugnación ..... 521
- VIII. Usar las frases y palabras precisas al momento de impugnar ..... 522
- IX. Aspectos éticos en la impugnación ..... 522

842



**Subcapítulo II**  
**MODALIDADES DE**  
**IMPUGNACIÓN**

I.	Impugnación de la credibilidad de un testigo o perito con declaraciones previas inconsistentes .....	523
1.	Marco general .....	523
2.	Concepto .....	523
3.	Preparación de la inconsistencia antes del juicio .....	524
4.	Etapas o fases del procedimiento de impugnación para contrastar a un testigo o perito con sus declaraciones previas durante el juicio oral .....	525
a.	Comprometer o compromiso del testigo .....	525
b.	Acreditar .....	527
c.	Solicitar al tribunal autorización para exhibir una declaración previa al testigo, perito o imputado .....	528
d.	Confrontación .....	529
e.	Consideraciones importantes .....	531
II.	Impugnación de la credibilidad de un testigo en caso de omisiones .....	532
1.	Marco general .....	532
2.	Concepto .....	533
3.	Bases de la impugnación a través de contrastar por omisiones previas .....	533
4.	Etapas de la impugnación de la credibilidad de un testigo o perito por omisiones previas .....	535
III.	Impugnación por falta de capacidad para observar, percibir o recordar .....	540
1.	Incapacidad para observar o percibir .....	540
2.	Incapacidad para recordar .....	543
IV.	Impugnación por condena del delito y sentencia (convicción) .....	544
V.	Impugnación por el carácter o conducta del testigo en cuanto a veracidad o mendacidad .....	545
VI.	Impugnación por contradicción .....	546
VII.	Impugnación por el comportamiento del testigo mientras declara y la forma en que lo hace .....	548
VIII.	Impugnación de peritos mediante uso de tratados o informes .....	548
1.	Marco general .....	548



OSCAR PEÑA GONZÁLES

2.	La desacreditación del perito.....	549
3.	Los hechos u objetos materia de la pericia .....	549
4.	Técnicas específicas para desacreditar al perito.....	549
a.	Atacar la idoneidad del perito, el rigor técnico o científico de sus conclusiones .....	550
b.	Falta de experticia.....	550
c.	Interés o parcialidad.....	550
d.	Contrastarlo con el peritaje propio.....	551
e.	Calificaciones.....	552
f.	Atacar la credibilidad del perito con sus propios informes o publicaciones de tesis.....	553
g.	Atacar la credibilidad del perito con publicaciones bibliográficas .....	554

**CAPÍTULO XXVII  
LA REHABILITACIÓN DE TESTIGOS**

I.	Concepto.....	557
II.	Etapas para la presentación de la prueba de rehabilitación .....	557
III.	El interrogatorio redirecto como medio de rehabilitación.....	558
IV.	Otras medidas de rehabilitación.....	559
1.	Corroborar el testimonio impugnado .....	559
2.	Refrescar la memoria del testigo.....	559
3.	Refutar la prueba impugnatoria de la parte contraria .....	560
4.	Ofrecer evidencia sobre carácter veraz del testigo impugnado .	560

**CAPÍTULO XXVIII  
EL INTERROGATORIO REDIRECTO**

I.	Concepto.....	563
II.	Propósito del interrogatorio redirecto .....	563
III.	En qué momento se realiza el redirecto.....	563
IV.	Qué temas se pueden abordar en un redirecto.....	564
V.	Es obligatorio realizar un redirecto .....	564
VI.	Cuándo no realizar un redirecto.....	564
VII.	Qué tipos de preguntas se pueden realizar en un redirecto .....	565
VIII.	Excepción de las preguntas sugestivas en un redirecto .....	566

TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

**CAPÍTULO XXIX  
EL RECONTRAEXAMEN  
O RECONTRAIINTERROGATORIO**

I. Definición .....	567
II. Propósito del recontrainterrogatorio .....	567
III. En qué momento se realiza el recontrainterrogatorio .....	567
IV. Qué temas se pueden abordar en un recontrainterrogatorio .....	567
V. Es obligatorio realizar un recontrainterrogatorio .....	568
VI. Qué tipos de preguntas se pueden realizar en un recontrainterrogatorio .....	568

**CAPÍTULO XXX  
SELECCIÓN DE CASOS PARA  
TALLERES  
DE INTERROGATORIOS Y CONTRAIINTERROGATORIOS**

CASO Nº 1: EL SINDICADOR .....	569
CASO Nº 2: EL POLICÍA .....	571
CASO Nº 3: EL TESTIGO DÉBIL .....	574

**CAPÍTULO XXXI  
MODELOS Y  
FORMATOS  
QUE SE UTILIZAN EN EL CONTRAIINTERROGATORIO**

I. Marco general .....	577
------------------------	-----

**CAPÍTULO  
XXXII LAS  
OBJECIONES**

I. Definición .....	587
II. Objetivos de las objeciones .....	588
III. Fundamento .....	589
IV. ¿Cuál es la forma de objetar? .....	590
V. Técnicas para plantear objeciones .....	590
VI. Requisitos de las objeciones .....	592
1. Oportuna .....	592
2. Específica .....	593

OSCAR PEÑA GONZÁLES

3. Fundamento correcto.....	593
VII. Cómo actuar éticamente en el uso de las objeciones.....	594
VIII. Tipos de objeciones.....	594
1. Argumentativa.....	594
2. Continua.....	595
3. Estratégica.....	595
IX. Clases de objeciones.....	595
1. Según la introducción de la información al juicio.....	596
2. Objeciones a diferentes tipos de preguntas.....	596

**Subcapítulo I**  
**GUÍA PRÁCTICA SOBRE LAS OBJECIONES**

I. Definición.....	603
II. Objetivos de las objeciones.....	603
III. Fundamento.....	603
IV. ¿Cuál es la forma de objetar?.....	604
V. Requisitos de las objeciones.....	605
1. Oportuna.....	605
2. Específica.....	605
3. Fundamento correcto.....	605
VI. Práctica sobre objeciones.....	605

**CAPÍTULO XXXIII**  
**USO DE DECLARACIONES PREVIAS**

I. Definición de declaraciones previas.....	609
II. Regla general de las declaraciones.....	610
III. El uso de declaraciones previas para refrescar la memoria.....	610
IV. El uso de las declaraciones previas para manifestar inconsistencias.....	611

**CAPÍTULO XXXIV**  
**PRUEBA MATERIAL,  
DOCUMENTAL  
Y OTROS MEDIOS DE PRUEBA**

I. Aspectos generales.....	613
----------------------------	-----

TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

II. Definición de prueba material .....	613
III. Prueba “real” y prueba “demostrativa” .....	613
IV. Acreditación de objetos .....	614
V. La prueba material en el nuevo código procesal peruano .....	614
VI. Documentos .....	615
VII. Prueba documental y declaraciones previas .....	615

**CAPÍTULO XXXV  
PRESENTACIÓN E  
INCORPORACIÓN  
DE LA EVIDENCIA**

I. Marco general .....	617
II. Importancia de la presentación de la prueba .....	617
III. Cómo potencializar el impacto de la presentación de la prueba .....	618
1. Mapas y fotografías .....	619
2. Diagramas y gráficos .....	619
3. Cuándo no utilizar la evidencia .....	620
IV. Pasos a seguir para la presentación de la evidencia física .....	620
V. Pasos a seguir para la presentación de la evidencia demostrativa .....	624

**CAPÍTULO XXXVI  
ALEGATO DE  
CLAUSURA**

I. Aspectos generales .....	629
II. Definiciones .....	629
III. Importancia .....	630
IV. Características del alegato de clausura .....	631
V. Sugerencias prácticas para un buen alegato de clausura .....	631
VI. Estructura del alegato de clausura .....	632
1. Orden cronológico de los hechos .....	632
2. Orden de los cargos de la acusación .....	632
3. Supuestos jurídicos sustanciales o procedimentales .....	632
VII. Técnicas del alegato de conclusión .....	633
1. El primer momento .....	633
2. Manejar el tiempo eficientemente .....	635
3. Utilizar temas y calificativos relevantes .....	635



OSCAR PEÑA GONZÁLES

4.	Usar preguntas retóricas .....	635
5.	Argumentar con la experiencia y el sentido común.....	636
6.	Confrontar los puntos problemáticos.....	637
7.	Utilizar los hechos no controvertidos .....	637
8.	Realizar las concesiones convenientes.....	638
9.	Concluir con fuerza .....	638
VIII.	Contenido del alegato de clausura .....	639
IX.	Principios básicos del alegato de clausura.....	639

**Subcapítulo  
I GUÍA  
PRÁCTICA  
DE ALEGATO DE CLAUSURA**

I.	Definición .....	643
II.	Importancia.....	643
III.	Características del alegato de clausura.....	644
IV.	Partes del alegato.....	644
1.	Introducción.....	644
2.	Cuerpo.....	644
3.	Conclusión.....	644
V.	Sugerencias prácticas para un buen alegato de clausura.....	645
VI.	Modelos de alegato de clausura.....	645

**TERCERA  
PARTE TEORÍA  
DEL DELITO**

**CAPÍTULO I  
BREVE  
ANÁLISIS  
DE LA TEORÍA DEL DELITO**

I.	La teoría del delito como elemento esencial en el planteamiento de la teoría del caso.....	651
II.	El delito .....	654
1.	Elementos del delito .....	654
2.	Conceptos de delito.....	654
a.	Concepciones formales o nominales .....	654



TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

b.	Concepciones substanciales o materiales.....	654
c.	Concepción jurídica del delito.....	655
d.	Concepción filosófica del delito.....	655
e.	Concepción dogmática del delito.....	655
f.	Concepción sociológica del delito.....	656
3.	Sujetos del delito.....	656
a.	Sujeto activo del delito.....	656
b.	Sujeto pasivo del delito.....	658
c.	Capacidad y personalidad. Persona y sujeto de derecho.....	659
d.	Personas jurídicas o colectivas.....	660
4.	Objeto del delito.....	660
a.	Objeto material u objeto material de la acción.....	660
b.	Objeto jurídico o bien jurídicamente protegido.....	661
c.	Objeto formal del delito.....	661
5.	Condición necesaria del delito ( <i>conditio sine qua non</i> ) o criterio objetivo de punibilidad.....	662
III.	La acción.....	663
1.	Teorías.....	663
a.	Teoría de la acción causal o natural.....	663
b.	Teoría de la acción finalista.....	664
c.	Teoría de la acción social.....	666
2.	Concepto de la acción.....	666
3.	Elementos de la acción.....	667
a.	La manifestación de la voluntad (impulso volitivo).....	667
b.	El resultado.....	667
c.	La relación de causalidad entre la manifestación de la voluntad y el resultado.....	667
4.	Sujeto de la acción.....	668
5.	Ausencia de la acción.....	668
6.	Fases de la acción.....	671
7.	Acción y resultado.....	672
IV.	La omisión.....	672
1.	Definición.....	672
2.	Elementos.....	672
3.	Delitos de omisión.....	673
a.	Delitos de simple omisión.....	673





OSCAR PEÑA GONZÁLES

b.	Delitos de comisión por omisión.....	673
4.	La omisión y otras figuras penales.....	674
a.	Omisión y causalidad.....	674
b.	Caso fortuito.....	674
c.	Delito frustrado o tentativa acabada.....	674
d.	Tentativa.....	674
e.	Delito material (o de resultado).....	674
f.	Imputabilidad.....	674
g.	Delito formal (delitos de actividad, delitos sin resultado o de simple actividad).....	675
V.	La tipicidad.....	675
1.	Definición.....	675
a.	Faz objetiva del tipo.....	675
b.	Resultado.....	676
2.	Causas de justificación.....	677
3.	El tipo penal, la tipicidad y la tipificación penal.....	678
a.	Tipo penal.....	678
b.	Tipicidad.....	678
c.	Categorías del tipo.....	679
d.	Elementos del tipo.....	679
e.	Funciones del tipo.....	681
f.	Importancia del tipo.....	682
g.	Estructura del tipo.....	682
h.	Ausencia de tipo.....	683
i.	Juicio de tipicidad.....	684
4.	Imputación objetiva.....	685
a.	Imputación a la conducta.....	685
b.	Imputación al resultado.....	686
c.	Imputación del resultado en el ámbito de responsabilidad por el producto.....	687
5.	Imputación subjetiva.....	687
a.	El dolo.....	687
b.	Error de tipo como cara negativa del dolo.....	688
c.	Clases de dolo.....	689
d.	La culpa.....	690
e.	Causas de atipicidad.....	691
f.	Error de tipo.....	691

TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL: TEORÍA Y PRÁCTICA

VI. La antijuricidad .....	691
1. Concepto .....	691
2. Relaciones propuestas entre tipo y antijuricidad .....	692
a. Tipo valorativamente neutro o acromático en relación a la antijuricidad .....	692
b. El tipo como <i>ratio cognoscendi</i> de la antijuricidad .....	693
c. La teoría de los elementos negativos del tipo .....	694
3. Clases de antijuricidad .....	694
a. Antijuricidad formal y material .....	694
b. Antijuricidad genérica y específica .....	694
4. Estado de necesidad .....	695
a. Concepto .....	695
b. Elementos .....	695
c. Fundamentos, conflicto de intereses y falta de peligrosidad .....	696
d. Requisitos .....	696
5. La legítima defensa .....	696
a. Concepto .....	696
b. Requisitos .....	696
c. Exceso en la legítima defensa .....	698
d. Legítima defensa propia y la de terceros .....	698
e. Legítima defensa y estado de necesidad .....	698
f. Otras causas de justificación según el principio de ausencia de interés .....	699
VII. La culpabilidad .....	700
1. Definición .....	700
2. Imputabilidad .....	700
a. Concepto .....	700
b. Causas de inimputabilidad .....	701
<b>APÉNDICE: REGLAS DE EVIDENCIA DE PUERTO RICO .....</b>	<b>709</b>
<b>GLOSARIO DE TÉRMINOS MÁS USADOS EN LA LITIGACIÓN ORAL .....</b>	<b>767</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>787</b>
<b>ÍNDICE ANALÍTICO .....</b>	<b>797</b>
<b>SOLUCIONES DE LAS AUTOEVALUACIONES .....</b>	<b>815</b>