

CONTENIDO

PRESENTACIÓN.....	9
1. REFLEXIÓN INICIAL	19
2. EL ABOGADO LITIGANTE EN LOS JUICIOS ORALES	19
2.1. Conocer el derecho sustancial aplicable.....	20
2.2. Establecer la estrategia y seleccionar la teoría del caso más apropiada	22
2.3. La honestidad en la preparación	26
del juicio.....	26
2.4. El manejo del lenguaje	28
2.5. La atención en la audiencia	32
2.6. La seguridad en la expresión.....	33
2.7. Comprender la estructura del sistema acusatorio	36
2.8. Saber interrogar y contrainterrogar	41
2.9. La argumentación	45
3. AUDIENCIAS EN EL PROCESO ACUSATORIO COLOMBIANO	46
3.1. Audiencias preliminares.....	47
3.2. Fase preparatoria del juicio oral	49
3.2.1. La audiencia de acusación.....	50
3.2.1.1. La importancia de establecer correctamente los hechos jurídicamente relevantes	55

3.3.	La audiencia preparatoria	86
3.3.1.	Sinopsis de la decisión AP 948 de 2018, magistrada Patricia Salazar Cuéllar	90
3.3.1.1.	Pertinencia	90
3.3.1.2.	Conducencia	91
3.2.1.3.	Utilidad	91
3.2.1.4.	Mejor evidencia	93
3.2.1.5.	Tratamiento de la evidencia documental	94
4.	EL JUICIO ORAL	100
4.1.	La teoría del caso	102
4.1.1.	La proposición fáctica	104
4.1.2.	Aspectos sustanciales de la teoría del caso	118
4.1.2.1.	El alegato de apertura o presentación de la teoría del caso	121
4.1.2.1.	La sencillez	122
4.1.2.2.	La brevedad	123
4.1.2.3.	La claridad	124
4.1.2.4.	Es esencialmente descriptivo	125
4.1.2.5.	Puede ser brevemente argumentativo	125
4.1.2.6.	Algunos aspectos prácticos	127
5.	INTERROGATORIO DE TESTIGOS	130
5.1.	Introducción	130
5.2.	El interrogatorio directo	135
5.2.1.	Preparación	135
5.2.1.1.	Auscultar la información que proporciona	136
5.2.1.2.	Evitar sobresaltos	137

5.2.1.3.	Anticipar el contrainterrogatorio.....	137
5.2.1.4.	Analizar al testigo y encontrar la mejor manera de estructurar su interrogatorio	139
5.2.1.5.	Explicar al testigo el ambiente de la audiencia	140
5.2.2.	Objetivos del interrogatorio directo	142
5.2.2.1.	Obtener información.....	142
5.2.2.2.	Acreditar los hechos, y las proposiciones fácticas de su teoría del caso	148
5.2.2.3.	Credibilidad y persuasión del testigo	148
5.2.2.4.	Introducir y autenticar prueba material	150
5.2.2.5.	Obtener información relevante con el fin de analizar otras pruebas	154
5.3.	Desarrollo del interrogatorio directo	157
5.3.1.	La acreditación o personalización del testigo ..	158
5.3.2.	La narración que presenta el testigo	165
5.3.2.1.	Preguntas narrativas.....	166
5.3.2.2.	Preguntas cerradas	171
5.3.2.3.	Preguntas prohibidas en el interrogatorio directo.....	172
5.3.2.3.1.	Preguntas sugestivas.....	172
5.3.2.3.2.	Preguntas de opinión	173
5.3.2.3.3.	Preguntas poco claras, confusas o anfibológicas	174
5.3.2.3.4.	Preguntas capciosas.....	175
5.3.3.	Organización del interrogatorio directo.....	176
5.3.3.1.	Organización por hechos explicados en detalle	178
5.3.3.2.	Relato general y detalles de los hechos	181
5.3.3.3.	Orden temático para fortalecer credibilidad..	182
5.3.3.4.	La mejor estrategia.....	185

6.	EL CONTRAINTERROGATORIO.....	193
6.1.	Aspectos generales	194
6.2.	La concentración	194
6.3.	Lo que no se debe hacer en un contrainterrogatorio	195
6.4.	¿Qué se busca en el contrainterrogatorio?	198
6.5.	Impugnar la credibilidad	204
6.6.	Probar los presupuestos de la teoría del caso..	212
6.7.	Enervar la teoría del caso de la contraparte..	216
6.8.	Pautas para realizar un buen contrainterrogatorio	217
6.8.1.	Brevedad	218
6.8.2.	Simplicidad	219
6.8.3.	Hacer preguntas sugestivas.....	219
6.8.4.	No preguntar lo que el litigante no sabe.....	220
6.8.5.	Escuchar las respuestas del testigo	220
6.8.6.	No reñir con el testigo.....	221
6.8.7.	No permitir al testigo repetir	224
6.8.8.	No permitir al testigo explicar	225
6.8.9.	No preguntar lo mismo muchas veces	226
6.8.10.	Terminar con fortaleza	227
6.9.	Organización del contrainterrogatorio	233
6.10.	Preguntas utilizadas en el contrainterrogatorio	234
6.10.1.	Una pregunta sugestiva por cada hecho	237
6.10.2.	Debe lograrse una secuencia de preguntas sugestivas, para controlar al testigo, y evitar que explique	238
6.10.3.	No repetir el interrogatorio directo.....	239

6.10.4.	Orden del contrainterrogatorio	240
6.10.5.	Ser estratégico en cuanto a contrainterrogar ..	241
7.	INTERROGATORIOS ADICIONALES.....	244
7.1.	Interrogatorio re-directo	244
7.2.	Interrogatorio contra-re-directo	247
8.	EL TESTIGO HOSTIL.....	251
9.	LAS TÉCNICAS AVANZADAS DE CONTRAINTERROGATORIO	252
9.1.	Análisis inicial	252
9.2.	El looping	253
9.2.1.	Looping negativo	253
9.2.3.	Looping doble o doble looping	256
9.2.4.	Multi-looping	259
9.2.5.	Looping espontáneo.....	261
9.2.6.	Condiciones para realizar el looping	263
10.	LAS OBJECIONES	263
10.1.	Toda pregunta versará sobre hechos específicos.....	265
10.1.1.	En el interrogatorio directo.....	265
10.1.2.	En el contrainterrogatorio.....	266
10.2.	Preguntas, sugestivas, capciosas o confusas.....	266
10.2.1.	Preguntas sugestivas.....	267
10.2.1.1.	En el interrogatorio directo.....	267
10.2.1.2.	En el contrainterrogatorio.....	267

10.2.1.3.	Excepciones	268
1).	Preguntas preliminares.....	268
2).	Sugestividad inocua	268
3).	Cuando se trata del testigo hostil:	269
4).	Cuando no existe otra manera de preguntar.....	270
10.2.2.	Preguntas capciosas.....	270
10.2.2.1.	En el interrogatorio directo.....	271
10.2.2.2.	En el contrainterrogatorio.....	271
10.2.3.	Preguntas confusas.....	272
10.2.3.1.	En el interrogatorio directo:	272
10.2.3.2.	En el contrainterrogatorio.....	272
10.3.	Preguntas impertinentes	273
10.3.1.	En el interrogatorio directo.....	274
10.3.2.	En el contrainterrogatorio:.....	274
10.4.	Otras objeciones	275
10.4.1.	Preguntas que buscan hostigar o coaccionar al testigo.....	275
10.4.2.	Pregunta conclusiva	276
10.4.3.	Pregunta repetitiva.....	276
10.4.4.	Pregunta de opinión	277
10.5.	La objeción en la práctica	278
11.	EL ALEGATO DE CONCLUSIÓN.....	282
11.1.	Introducción.....	282
11.2.	El uso del tiempo.....	284
11.3.	Captar la atención del juzgador	284
11.4.	La simplicidad de los términos	285
11.5.	El análisis de la evidencia	285

11.5.1.	Maximice la prueba favorable	285
11.5.2.	Minimice la prueba de la contraparte	286
11.5.3.	La crítica probatoria	288
11.5.4.	Recuerde el alegato de apertura	291
11.5.5.	La teoría jurídica	291
11.5.6.	Las analogías o comparaciones	293
11.5.7.	La estrategia	293
11.5.7.1.	Los modos de refutación	295
11.5.7.2.	Las vías de refutación	297
11.5.7.3.	Las estratagemas	301
11.5.7.4.	La exageración	308
11.6.	Regulación del alegato de conclusión en la Ley 906 de 2004	311
11.7.	La réplica	311
11.8.	Extensión de los alegatos	312
11.9.	La coraza emocional	313
11.9.1.	No personalice	314
11.9.2.	No somos producto acabado	314
11.9.3.	Solo la preparación y el estudio tranquiliza ..	315
11.9.4.	Sea tolerante	315
11.9.5.	Actúe con respeto y exija respeto	316
12.	LA PRUEBA PERICIAL	316
12.1.	Procedencia de la prueba pericial	317
12.2.	Solicitud de la prueba pericial	319
12.3.	El prestigio del perito	319
12.4.	El juez y la ciencia	322
12.4.1.	Frye vs United States	323
12.4.2.	Daubert vs Merrell Dow Pharmaceuticals	324

12.4.3.	Aspectos relevantes	327
12.4.4.	La base de opinión pericial	329
12.4.5.	El testigo experto.....	334
12.4.6.	El perito	335
12.4.6.1.	El informe base de opinión pericial.....	335
12.4.6.2.	Interrogatorio directo al perito	338
12.4.6.3.	El contrainterrogatorio al perito	345
12.4.6.4.	Apreciación de la prueba pericial.....	352
12.4.6.5.	Admisión de pruebas científicas y de prueba novel	353
12.4.6.6.	La demarcación.....	362
12.4.6.7.	Jurisprudencia actual de la Sala de Casación Penal respecto a la prueba pericial. .	371
BIBLIOGRAFÍA		383