

ORATORIA FORENSE

Maestria

Derecho Procesal Penal

EDICIÓN

01



ORATORIA
FORENSE
EN EL PROCESO PENAL
GUATEMALTECO



USAC
TRICENTENARIA
Universidad de San Carlos de Guatemala



ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

Prólogo

El ejercicio de la abogacía en el ámbito litigioso no solo requiere un dominio profundo de la ley, sino también un manejo hábil de la palabra, el pensamiento crítico y la persuasión. A lo largo de la historia, los tribunales han sido el escenario donde el lenguaje, las emociones y la lógica convergen para decidir el destino de las personas.

Esta revista nace con la intención de ofrecer una guía integral para los abogados litigantes, abordando aspectos fundamentales que todo defensor debe dominar: desde la argumentación jurídica hasta las técnicas de oratoria forense. La comunicación y la oratoria son el corazón de cualquier interacción en la sala de juicio.

A través de ellas, el abogado transforma pruebas y hechos en una narrativa persuasiva que busca influir en la percepción de jueces o tribunales. La oratoria forense, en particular, demanda no solo claridad y precisión en el uso del lenguaje, sino también una sensibilidad especial para captar la atención de los oyentes y generar confianza.

En las páginas que siguen, se exploran herramientas esenciales como la argumentación y la refutación, pilares en la construcción de un caso. Aprender a estructurar razonamientos y anticipar los puntos débiles de la parte contraria es una habilidad indispensable para cualquier abogado.

La lógica jurídica y la epistemología nos enseñan a fundamentar nuestras afirmaciones con solidez y a discernir entre lo que es legalmente relevante y lo que no lo es.

Además de la teoría, la práctica de la litigación exige una estrategia clara. La planificación cuidadosa, desde el primer contacto con un testigo hasta el alegato de clausura, puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso en el tribunal. El perfil del abogado litigante que se describe en esta revista incluye cualidades como la capacidad de análisis, el control emocional y una actitud firme ante los imprevistos, características clave para desenvolverse eficazmente en este entorno tan exigente.

La teoría del caso, el examen directo y el contrainterrogatorio forman parte de las tácticas más importantes dentro de un juicio. Conocer la diferencia entre estas fases, y comprender cómo las preguntas que se formulan pueden hacer perder el control del testigo, es vital para cualquier litigante. Asimismo, la habilidad para detectar la sintomatología de la mentira y realizar un examen a peritos con efectividad se explora en profundidad, permitiendo al abogado enfrentarse con confianza tanto a testigos comunes como a expertos.

Finalmente, la obra aborda el alegato de clausura, ese momento decisivo en el que se presenta la última oportunidad para influir en el veredicto, así como la importancia de la persuasión, el arte de conectar emocionalmente con el tribunal y sellar con éxito la narrativa del caso.

Esta revista es una invitación para aquellos que desean perfeccionar su destreza en la arena jurídica. Al sumergirse en estos capítulos, el lector encontrará un mapa completo de las habilidades necesarias para desenvolverse con confianza en los tribunales, entendiendo que ser un buen litigante no solo es cuestión de conocimiento técnico, sino también de arte y estrategia.

Bienvenidos al fascinante mundo del litigio, donde el derecho y la palabra se entrelazan para buscar justicia.



MSc. Carla Yesenia Palacios Pérez
Maestra en Derecho Constitucional y Derecho Procesal Constitucional.

Introducción

En el ámbito del derecho, el litigio no solo demanda un dominio exhaustivo de las normas jurídicas, sino también el desarrollo de habilidades comunicativas, analíticas y estratégicas que permiten a los abogados destacar en la defensa de sus clientes. Esta edición de nuestra revista jurídica se centra en los temas fundamentales que componen el arte de la litigación, abarcando desde la oratoria y la argumentación, hasta el manejo experto de testigos y peritos en el tribunal.

La comunicación y la oratoria son las piedras angulares en cualquier litigio. El abogado debe ser capaz de expresar de manera clara y persuasiva sus argumentos, al Juez o Tribunal. En este contexto, la oratoria forense se convierte en una herramienta indispensable. No se trata solo de hablar bien, sino de construir un discurso estratégico y contundente que logre captar la atención y convencer al tribunal.

Un aspecto esencial del litigio es la argumentación, que se refiere a la capacidad de estructurar razonamientos lógicos y convincentes para sustentar una posición jurídica. Junto a ella, la refutación es crucial, ya que permite contrarrestar los argumentos de la parte contraria de manera eficaz. En este proceso, la lógica jurídica juega un papel central, garantizando que las deducciones y conclusiones sean coherentes y válidas dentro del marco legal.

La epistemología jurídica, por su parte, aborda el estudio de cómo se construye el conocimiento dentro del derecho. Entender cómo se procesan y validan las pruebas y testimonios es clave para todo abogado que pretenda fundamentar sus argumentos con solidez y credibilidad.

Otro tema destacado es la litigación y el papel de la fonética en ella. La pronunciación clara y la modulación de la voz son elementos clave en el tribunal, ya que contribuyen a la eficacia comunicativa del abogado. A esto se suma el perfil del abogado litigante, que no solo debe tener un profundo conocimiento de las leyes, sino también ser estratégico y poseer habilidades de adaptación para enfrentar situaciones imprevistas durante el juicio.

La teoría del caso y el alegato de apertura son momentos determinantes en el litigio. La teoría del caso es la narrativa coherente que el abogado construye a partir de los hechos, mientras que el alegato de apertura es la primera oportunidad para presentarla al tribunal, sentando las bases de lo que se pretende demostrar a lo largo del proceso.

El manejo de los testigos es otra habilidad crucial en el litigio. El examen directo de testigos y la detección de la sintomatología de la mentira permiten al abogado presentar y respaldar los hechos de manera efectiva.

Además, saber por qué es importante entrevistar a los testigos antes de su presentación en el juicio y cómo proceder en el contrainterrogatorio es vital para desmentir o debilitar el testimonio de la parte adversa. En este sentido, la diferencia entre interrogatorio y contrainterrogatorio es fundamental, ya que, en este último, el abogado puede formular preguntas que desestabilicen al testigo y lo hagan perder el control.

Asimismo, la impugnación de testigos y el examen de peritos forman parte de las tácticas que permiten cuestionar la credibilidad de la prueba testimonial o técnica. El contraexamen de peritos es un proceso particularmente delicado, en el que el abogado debe ser capaz de formular objeciones oportunas y refutar de manera efectiva los argumentos técnicos que pueda presentar la otra parte.

Finalmente, el alegato de clausura cierra el proceso, ofreciendo al abogado la última oportunidad para persuadir al tribunal. En esta etapa, la persuasión se convierte en la herramienta decisiva, ya que permite consolidar la teoría del caso y asegurar que los argumentos resuenen en la mente del juez o al tribunal.

En esta edición, analizamos cada uno de estos temas en profundidad, proporcionando una guía completa para quienes buscan perfeccionar su desempeño en el litigio y desarrollar una estrategia efectiva en audiencias.



LA COMUNICACIÓN Y LA ORATORIA

Introducción

Para proporcionar una explicación detallada sobre comunicación y oratoria con definiciones de varios autores y una bibliografía que se desarrollará ante una estructura que abarque ambos conceptos de manera profunda y académica. Para este tema se realiza un resumen para cada uno de estos temas, destacando diferentes perspectivas teóricas.

Resumen

La comunicación y la oratoria son conceptos fundamentales en el estudio de la interacción humana y el arte de transmitir ideas, los cuales deben ser persuasivos y convincentes.

Palabras claves

Comunicación verbal. Comunicación escrita.
Comunicación visual. Comunicación no visual.
Convencimiento. Oratoria. Discurso.
Elocuencia. Persuasión. Gestos. Voz. Claridad.
Confianza. Lenguaje corporal.

Comunicación

La comunicación es el proceso de transmitir información, ideas, emociones o pensamientos entre dos o más personas, con el objetivo de lograr un entendimiento común. Este proceso incluye tanto la comunicación verbal (hablada o escrita) como la no verbal (gestos, expresiones faciales, posturas). La Para el autor (Berlo, 1960, pág. 87) en su obra *The Process of Communication*, define la comunicación como "un proceso dinámico y continuo que involucra varios elementos: el emisor, el receptor, el mensaje y el canal". Para Berlo, la comunicación no es simplemente la transferencia de información, sino un proceso en el que el mensaje se ve afectado por las habilidades de comunicación, las actitudes y los sistemas de conocimiento del emisor y el receptor.

La comunicación tiene: emisor, receptor, mensaje, canal, código, contexto y ruido, para poder transmitir los tres tipos de comunicación.

1. Comunicación verbal:

• *Oral*, esta incluye conversaciones cara a cara, llamadas telefónicas, presentaciones, entre otros. Es directa, instantánea y permite la interacción inmediata.

• *Escrita*: se refiere a los mensajes que se transmiten por escrito, como correos electrónicos, informes, cartas, mensajes de texto, etc. Tiene la ventaja de ser duradera y detallada, pero puede carecer del contexto no verbal.

2. Comunicación No Verbal:

• *Gestos y Expresiones Faciales*: Los gestos, posturas, movimientos o expresiones del rostro pueden transmitir emociones y actitudes que complementan o contradicen el mensaje verbal.

• *Contacto Visual*: Es una forma poderosa de comunicación no verbal que puede demostrar atención, confianza o incomodidad.

• *Proxémica*: El uso del espacio físico en la interacción también comunica. Estar demasiado cerca o demasiado lejos de una persona puede afectar la percepción del mensaje.

3. Comunicación Visual:

• Es el uso de imágenes, símbolos, gráficos y diagramas para transmitir información de forma rápida y directa. Es común en publicidad, diseño gráfico y presentaciones.



AUTORES:
Alan Josué Castillo Calmo.
Santos Edelmira Castañeda Mérida.

Oratoria

La oratoria es el arte de hablar en público con el objetivo de persuadir, informar o entretener. A través de la historia, este arte ha sido esencial en la política, la educación, y otras áreas en las que la persuasión y la comunicación clara son claves. Para algunos autores la definición de Oratoria se encuadra de la siguiente manera. Citado en (Escobar, 2021, pág. 33). Oratoria Forense, define (Davalos, 2010, pág. 3). Oratoria. "La oratoria es el arte de transmitir ideas por medio de las palabras, ideas de denuncia, ideas de transformación, ideas de convicción, ideas de compromiso, ideas de esperanza. ideas que son espejo del alma del orador...".

Para estos autores, la capacidad de un orador es fundamental para conectar con su público y transmitir de manera efectiva, ya que puede inspirar cambios, movilizar a las personas para liderar.

(Jiménez, 2022, s.i.p). Curso de Oratoria Forense: define la oratoria "como el arte de comunicar y persuadir eficazmente. Este curso está diseñado para ayudar a los profesionales, especialmente a los juristas, a mejorar sus habilidades de comunicación pública, enfocándose en la argumentación y la persuasión". para Jimenez, la oratoria es fundamental para el campo legal ya que una comunicación efectiva puede influir en los resultados de determinado caso.

Una característica esencial de la oratoria es la estructura del discurso y un desarrollo claro de ideas, Es fundamental que el orador exprese sus ideas de manera comprensible y directa, debe mostrar seguridad, preparación, control de nervios, ajustar su lenguaje, para transmitir confianza, a través del tono y ritmo, lenguaje corporal, una conclusión convincente, esto genera credibilidad y hace que el público confíe más en el mensaje que se está transmitiendo.

Tipos de Oratoria

• **Oratoriapolítica:** Se utiliza para persuadir y movilizar a los votantes o audiencias políticas. Históricamente, figuras como Winston Churchill o Martin Luther King destacaron por su capacidad para inspirar a través de la palabra.

• **Oratoria académica:** Se refiere a las presentaciones o discursos en entornos educativos o de investigación, donde el objetivo es transmitir conocimientos de manera clara y comprensible.

• **Oratoria motivacional:** Busca inspirar y motivar a la audiencia a través de mensajes positivos, ejemplos de superación personal y consejos prácticos para alcanzar objetivos.

• **Oratoria ceremonial:** Se utiliza en ocasiones formales, como bodas, funerales o celebraciones oficiales, donde se habla con respeto y solemnidad sobre personas o eventos importantes.

Conclusión

La comunicación y la oratoria son disciplinas interrelacionadas que permiten a las personas interactuar, persuadir y compartir ideas. A lo largo de la historia, diferentes autores han contribuido con modelos y teorías que ayudan a comprender cómo funciona este proceso fundamental para la convivencia humana. A medida que avanza la tecnología y las sociedades se vuelven más interconectadas, estas disciplinas siguen evolucionando, destacando la importancia de la adaptabilidad y la competencia comunicativa.

Referencia Bibliográfica

- Escobar Cardenas Fredy Enrique. (2021). Oratoria Forense (Tercera Ed.). (P. P. S.A, Ed.) San Marcos, Guatemala, Guatemala: Foto Publicaciones. Litografía, editorial e imprenta.
- Jiménez Serrano Pablo. (2022). Curso de Oratoria Forense: Cómo convencer y persuadir hablando. Independently published
- Berlo, David Kenneth. (1960). The Process of Communication. NEW YORK.

Conclusión General

La oratoria es una herramienta poderosa que, a través de la práctica constante y el perfeccionamiento de técnicas clave, puede ayudar a cualquier persona a mejorar su capacidad de comunicación y persuasión en situaciones públicas.



EL DISCURSO Y ORATORIA FORENSE

Resumen

El discurso es una forma de comunicar ideas, sentimientos, pensamientos, opiniones, a otra u otras personas. Es una "Serie de palabras y frases empleadas para manifestar lo que se piensa o se siente, perder, recobrar el hilo del discurso.

Razonamiento o exposición de cierta amplitud sobre algún tema, que se lee o pronuncia en público." (Diccionario de la lengua Española, 2014 pág. 808) En virtud de lo citado en el Diccionario, el discurso es una combinación de palabras que forman un argumento el cual tiene como finalidad transmitir algo a un auditorio determinado.

En cuanto a la oratoria forense, esta se refiere a los argumentos que se realizan en el mundo del derecho, los cuales deben ser persuasivos y convincentes.

Palabras claves

Discurso: Palabras, frases, discurso, conocimiento, expresiones, audiencia, vos.

Oratoria Forense: Lenguaje, argumentación, convencimiento, elocuencia, persuasión, derecho, gestos, voz, tribunales de justicia, habilidad.

Introducción

El discurso es eficaz cuando el expositor se prepara con antelación e indaga sobre el tema, lo que permite dominio sobre el mismo y llegado el momento de exponer ante el auditorio, utiliza el contacto visual, emplea tonos de voz, gestos adecuados y se mueve con naturalidad.

Ahora bien, en cuanto a la Oratoria esta se define como una habilidad de comunicar algo a un público determinado en la cual se utilizan argumentos verbales acompañados de gestos para lograr eficacia en el asunto que se desea transmitir, pero cuando se adiciona el término forense, los argumentos se relacionan con el derecho, es decir, se utilizan palabras jurídicas.

Es el lenguaje que los profesionales del derecho utilizan para convencer al juez en los tribunales de justicia. En ese sentido, el presente ensayo tiene como finalidad desarrollar el tema del discurso, sus partes, tipos y en relación a la oratoria forense, sus clases y las cualidades que debe tener un orador para realizar un buen argumento, entre otros aspectos.



AUTORAS:
Erika Marileida Castañeda Mérida.
Diana Mayté Castillo Carrillo.

El Discurso

El discurso, es una exposición verbal o escrita de ideas, razonamientos y argumentos. El autor Fredy Enrique Escobar Cárdenas, en su libro Oratoria Forense cita a d'Egremy A.fco. quien indica: "El discurso es una idea codificada... las cualidades indispensables que se requieren para que un discurso logre sus objetivos, son: a) Claridad. b) Precisión. c). Concisión. d). Corrección. e) Convicción; y f) Entusiasmo y acción." (ESCOBAR, 2021, pág. 55) Por lo que el citado autor, refiere que el discurso debe tener inmersas las cualidades indicadas para que se transmita de forma eficaz y el mensaje llegue de forma correcta. En cuanto a las partes del discurso, "la mayoría de los tratadistas lo dividen en las cuatro siguientes: Exordio, proposición, confirmación y epílogo." (ESCOBAR, 2021, pág. 56)

La primera parte del discurso es el exordio, es decir es la parte inicial, la introducción que se realiza del tema. El exordio cumple dos funciones básicas: a) Captar la atención de los oyentes, y b) Despertar el interés. Recordemos que la atención no es más que la concentración de los elementos perceptivos en un estímulo determinado en un momento dado. (...) se dice que la atención es unívoca, es decir, que solamente se puede atender a un estímulo al mismo tiempo. (ESCOBAR, 2021, pág. 57) Según lo indicado por el citado autor, se debe cautivar al auditorio, de forma que se logre su atención y el interés en el tema que se expone. Es un desafío para el exponente, pero no imposible, se debe persistir y desarrollar el discurso de manera clara y concreta.

La proposición, se refiere a emitir un argumento claro y concreto. La tercera parte del discurso es la confirmación, constituyendo la más importante, en virtud que al argumentar se debe probar para vencer a las partes. Y la última parte es el epílogo, que consiste en el cierre del discurso, en la cual se resumen las ideas principales y se ofrecen conclusiones.

Existen varios tipos de discursos en los cuales se encuentra, el discurso explicativo, demostrativo, emotivo y persuasivo. El discurso explicativo, consiste en hacer clara y evidente una idea de un tema, una experiencia.

El discurso demostrativo, se utiliza para demostrar, hacer evidente y claro aquello que a primera vista parece no serlo y no es otra la finalidad. El discurso emotivo, el orador intenta crear un efecto, por lo general positivo, los efectos son sentimientos, emociones de corazón, quedan descartadas aquí razones frías, abstractas o demasiado elevadas, los discursos emotivos pueden degenerar, pueden estar llenos de exclamaciones huecas. ¡OH cielos y tierra! Y, por último, el discurso persuasivo, el cual busca convencer, persuadir esto implica explicar, argumentar con razones para la inteligencia, con mover los sentimientos la voluntad de los oyentes nos dirigimos al público para persuadir con nuestro intelecto.

Oratoria Forense

Son los discursos, argumentos o alegatos, que se articulan en los Órganos Jurisdiccionales. Los abogados deben persuadir y convencer mediante argumentos eficaces a un juez, en primer lugar, tienen que preparar al público que los escucha para que consientan la argumentación, transmitir seguridad, certeza de lo que se dice. Los argumentos deben estar cimentados por razonamientos lógicos, en base a la experiencia y pruebas que demuestren los hechos. Es la técnica mediante la cual a través del lenguaje oral y corporal se transmiten argumentos y se persuade de la validez de los mismos al órgano jurisdiccional correspondiente, dentro del desarrollo de un proceso judicial. Su finalidad es transmitir un mensaje sin miedos o desconfianza y con desenvoltura y elocuencia para convencer. (Vásquez, 2023, pág. 20) Según la jurista Karol Desiree Vásquez, para vencer a los jueces, se debe tener la habilidad de combinar la voz y los gestos de forma sincronizada, demostrando dominio y seguridad.

Los abogados deben ser elocuentes al argumentar, la elocuencia puede ser de forma verbal o escrita, entendiéndose ésta como la habilidad de expresarse, cuyo fin es deleitar al oyente o lector, sin embargo, es menester indicar que la oratoria y la elocuencia se diferencian en que la primera únicamente se utiliza la voz y la segunda se puede utilizar tanto la escritura como el habla para poder transmitir un argumento. Por ende, en el mundo del derecho la elocuencia jurídica debe tener un sustento en ley. El autor Fredy Enrique Escobar Cárdenas, en su libro Oratoria Forense, cita a Enrique Muñoz Meany, quien indica: La oratoria forense comprende todos los discursos pronunciados ante los tribunales, en defensa de la justicia y del derecho en causas civiles o criminales. Su objeto es la aplicación de las disposiciones abstractas y generales de la ley, a un caso concreto y determinado. La interpretación del contenido y tendencias de las leyes, es decir, de su espíritu, constituye la materia sobre las que versan los discursos del foro. (ESCOBAR, 2021, pág. 44)

En base a lo citado por dicho autor, se debe entender que la oratoria forense comprende todos los argumentos que se realizan en los Órganos Jurisdiccionales, en los que estén vinculados con el derecho y para tener mayor eficacia al realizar una argumentación jurídica se debe profundizar en la interpretación y espíritu de la ley.

El orador debe realizar un estudio del caso o problema que se le plantea para poder brindar una solución justa fundada en ley. La oratoria forense puede ser doctrinaria, didáctica, procesal y extraprocesal. Es doctrinaria cuando los argumentos se sustentan en doctrinas jurídicas, planteamientos filosóficos. Didáctica, cuando la utilizan los docentes del derecho, como por ejemplo en capacitaciones, conferencias, entre otros.

Es procesal, cuando la ponen en práctica los letrados del derecho ante los órganos jurisdiccionales y por último es extraprocesal, cuando se realizan conciliaciones extrajudiciales, es decir, fuera del tribunal.

El alegato de clausura, conocido como las conclusiones dentro del juicio oral y público establecido en el proceso penal guatemalteco, son el momento procesal oportuno para que el abogado litigante valiéndose de técnicas y destrezas, puede expresar ante el juez llamado a dictar la sentencia los argumentos necesarios y bien concatenados, analizando las pruebas diligenciadas, indicando por qué sí o por que no se les debe otorgar valor probatorio, para que en base a ello quien juzga tome una decisión favorable a los intereses que defiende, haciendo prevalecer todo el andamiaje de principios y derechos de las partes para la consecución de justicia.

Conclusiones

La oratoria forense se caracteriza por tener un carácter funcional, es decir que, se pretende lograr un resultado eficaz, utilizando argumentos basados en ley que persuadan y convenzan a un juez o tribunal de justicia, así como tener la capacidad de estructurar una tesis o antítesis en cualquier momento.

Y el discurso son expresiones verbales y corporales que el exponente realiza, es una herramienta poderosa en el ámbito jurídico que no solo sirve para la comunicación, sino también para la interpretación, la defensa de derechos y la construcción de un entorno legal más justo dentro de un proceso legal.

Referencia Bibliográfica

- E Escobar Cárdenas, Fredy Enrique. (2021). Oratoria Forense (Tercera Ed.). (P. P. S.A, Ed.) San Marcos, Guatemala, Guatemala: Foto Publicaciones. Litografía, editorial e imprenta.
Vásquez, Karol Desiree. (2023). El Debate, aspectos prácticos (Primera ed.). Guatemala, Guatemala: Rejobot.
Diccionario de la Lengua Española. a/g. (2014) Tomo I.

1. En cuanto a la pronunciación del discurso se debe tomar en cuenta la voz, tono, volumen, ritmo o velocidad y vocalización.

2. Del aporte de otros autores como (Reina, 1975, pág. 82) citado por el autor Fredy Enrique Escobar Cárdenas, se desprende que, en la última parte del discurso, el orador forense puede hacer una recapitulación de todo.



ARGUMENTACIÓN Y REFUTACIÓN

Resumen

La argumentación, así como la refutación son habilidades básicas que todo abogado debe desarrollar, toda vez que al hacer uso de oralidad en cualquier audiencia judicial o extrajudicial el profesional del derecho debe argumentar con propiedad, respaldando y razonando sus alegaciones para persuadir al auditorio de tener la razón, en tanto que en la refutación el orador debe de contar con habilidad de responder de forma efectiva para desacreditar o rebatir las afirmaciones de la contraparte.

Palabras claves

Argumentación, refutación, discurso, persuasión, afirmación, contradecir, lógica, T lenguaje, objetivo.

Introducción

La argumentación principalmente es una estructuración lingüística, la cual tiene como fin primordial el convencimiento del auditorio, sin embargo, también es de utilidad para hacerle creer e influenciar a los interlocutores, ya que al argumentar el orador aporta las razones para defender una opinión, un punto de vista y en nuestra profesión defender la teoría del caso que se le presenta al juzgador. En contra posición encontramos la refutación, la cual consiste en demostrar mediante el uso de los contraargumentos elocuentes, que, la teoría del caso defendida por la contraparte está equivocada, es falsa, imposibles, contrarios a la lógica y que atentan contra la legalidad; para así convencer al juzgador que a este le asiste la razón y no al adversario.



AUTORES:
Carlos Adiel de León Hernández
Helmer Misael Chun Ajtun.

Argumentación

Como génesis de la argumentación, se puede indicar que argumentar no es más que indicar las razones por las que se considera que la afirmación que se propone es correcta; ahora bien en cuanto a su definición el autor Marafioti, citado por Girón (2024, p.11), indica que "La argumentación es una actividad verbal, social y racional que apunta a convencer a un crítico razonable, de la aceptabilidad de un punto de vista, adelantando una constelación de una o más proposiciones para justificar un punto de vista"; como podemos inferir de la anterior definición, argumentar es aportar razones suficientes para defender adecuadamente nuestro punto de vista, es importante tener en cuenta que nuestro discurso debe estar dotado de credibilidad y presentarlo de manera coherente a fin que en su conjunto puedan convencer al auditorio que nos escucha. La argumentación es una tarea compleja, en virtud que para su buen uso es necesario que el orador domine mecanismos lógicos y psicológicos, además de los elementos de la comunicación, en ese orden de ideas el autor Díaz citado por (Escobar 2021), afirma que: La argumentación se trata de una experiencia oral convincente, no solamente descriptiva o enunciativa, busca persuadir el auditorio de lo bien fundado de su tesis, por eso se dice que es agonística, para ello puede recurrir al manejo de lenguaje corporal, proxemia, paralingüismo, manejo de emociones o discursos valorativos, por mencionar algunas herramientas. (p.65)

Partiendo de lo citado anteriormente, podemos señalar que la argumentación además de una notable elocuencia para esbozar el discurso, también necesita de elementos pragmáticos de la comunicación para la consecución de su fin, el cual como se ha indicado en repetidas ocasiones, lograr el convencimiento del auditorio y en nuestro caso el convencimiento de juez o jueces quienes conocen un caso en concreto.

En una notable argumentación, el orador debe manejar y desarrollar los siguientes elementos de la argumentación:

a) *La retórica: La retórica define las reglas que rigen toda composición o discurso en prosa que propone influir en la opinión o en los sentimientos del agente y, en tal sentido, es una forma de la propaganda, en suma, la retórica es el arte o técnica de la persuasión por medio del discurso oral.*

b) *El lenguaje: El lenguaje es la herramienta que puede usarse para diversos fines, sus funciones van desde la descripción hasta el juego de palabras, los criterios sobre su uso correcto dependen de la función que, de realizar dentro de un determinado contexto social, en el presente caso el abogado debe contar un amplio léxico jurídico, esto significa que no debe abusar del lenguaje coloquial.*

c) *La filosofía: El filósofo Santo Tomás de Aquino consideró que la filosofía, es el conocimiento de todas las cosas, por sus causas últimas, bajo la luz natural de la razón, el que hacer filosófico parte de la cosa (res) y no de las palabras. Como la res sólo puede determinarse a través de un proceso racional, el único lenguaje válido y adecuado a la tarea es la racional. La ratio es la que transmite significado a las palabras.*

d) *La ética: La Ética, forma parte de la filosofía, en la argumentación tiene que dar razones de sus conclusiones, estas tienen que justificarse y argumentarse de una manera lógica y razonable. En el tema sometido a discusión, la ética desempeña un papel fundamental ya que las conclusiones a las que se arriban en una argumentación deben sustentarse en una lógica y justificación razonable*
e) *La lógica: La lógica es muy usada en los argumentos jurídicos, ya que permite razonar y verificar su validez para tomar decisiones. Es de gran ayuda para verificar la validez de los argumentos, su coherencia, si son razonables, claros para transmitirlos hacia el público al que se dirige.*

Refutación

La refutación es muy importante dentro del discurso y es considerado como el elemento contrario a la argumentación del adversario y consiste en mostrar que los argumentos puestos por la contraparte en una discusión no son válidos, es decir, que las conclusiones establecidas no tienen un fundamento demostrativo sólido. El autor guatemalteco Escobar (2015), brinda un concepto sobre lo que se debe entender por refutación y al respecto nos ilustra al indicar que:

La refutación, sin ser tan importante como la argumentación, constituye un elemento esencial del informe, puesto que, como complemento de la argumentación, la refutación a través de un proceso de "destrucción argumental" evita que los argumentos y pruebas del adversario queden incólumes y sin contradicción alguna, riesgo éste que no puede correr el buen orador. (p.107)

De acuerdo a lo conceptualizado por el autor anteriormente citado se debe entender que la refutación es un elemento esencial para el buen orador puesto que es a través de ella que se puede rebatir una idea indicada por el adversario, es decir que con argumentos sólidos, lógicos y coherentes se puede destruir argumentalmente una tesis contraria.

Es a través de la refutación que se pretende destruir de manera argumental la tesis que sostiene la contraparte, por ejemplo en la etapa del debate y específicamente en las conclusiones, se ve reflejado el punto de vista que tiene cada una de las partes, por un lado el Ministerio Público como ente investigador y acusador, a través de las

pruebas recabas tratará de demostrar la posible participación del procesado en el hecho que se le imputa y sostendrá esta postura a través de las pruebas recabadas, por otro lado el abogado defensor tendrá la tarea de proteger el principio de inocencia que le asiste a su cliente, a través de una refutación clara, precisa y con argumentos sólidos y respaldados por las pruebas que presente, así como las posibles debilidades que pueda tener la acusación presentada por el Ministerio Público.

El orador que al hacer uso de la palabra para refutar los argumentos de la contraparte tiene que tener claro que al esbozar sus razonamientos estos deben seguir una secuencia lógica a fin de convencer al auditorio que la refutación goza de más credibilidad que la argumentación que le precede, y en ese orden de ideas el autor Escobar (2021), estima que existen tres etapas importantes para refutar correctamente, siendo estas las siguientes

1a. A través del estudio del asunto, descubriremos cuales son los argumentos, hechos y pruebas con los que probablemente contará el adversario en su informe ordenándolo por importancia.
2a. Una vez conocidos los argumentos, tendremos que identificar las debilidades, contradicciones de dichos argumentos y sistematizarlos debidamente.

Ojo es conveniente limitarse a los más importantes, desechando aquellos accesorios o que, de una u otra forma admitirlos. 3a. Preparar todos los argumentos que dispongamos contra los argumentos adversos, argumentos que lógicamente deberán encontrarse por la prueba. (p.113).

De acuerdo con indicado anteriormente, se infiere que un buen orador debe usar la lógica para refutar correctamente, por un lado, observar las falencias y debilidades de los argumentos la parte contraria y por otro preparar una refutación con bases sólidas y pruebas que permitan, darle mayor credibilidad a la idea contraria. Para que una secuencia de argumentos sea considerada una refutación es preciso que las premisas de la primera impliquen lógicamente la falsedad de las premisas de la segunda, en ese sentido se parte de la idea que la refutación es inseparable de la argumentación.

Para efectos de análisis la refutación tiene la siguiente clasificación:

a) La contradicción: consiste en tener una postura contraria a la indicada por la parte contraria, la real academia española la define como la afirmación o negación que se oponen una a otra y recíprocamente se destruyen.

b) La objeción: es un reparo contra cierta cosa y se sustenta con razones y argumentos que alguien opone frente a un error cometido por otra persona.

c) La impugnación: en términos sencillos, desde el punto de vista procesal, una impugnación se presenta por la interposición de un recurso que lleva implícito el argumento contra una sentencia o una resolución judicial.

d) La réplica: esta consiste en presentar argumentos que expresen una idea contraria al alegato que realice la contraparte.

e) La interpelación: esta consiste en pedir con autoridad a alguien explicaciones sobre ciertos asuntos en los que ha intervenido o sobre algo que ha hecho.

Conclusión

De acuerdo a lo analizado en el presente trabajo se concluye que argumentar es presentar razones que justifiquen la adopción de una determinada posición en una controversia o conflicto, con la finalidad de dar por válidos los hechos afirmados en la tesis y, en definitiva, obtener un convencimiento en la persona del juez quien al final es el encargado de velar por la averiguación de la verdad. Por otro lado frente a una argumentación puede existir una refutación la cual permite mostrar que los argumentos de la contraparte no son válidos, y posiblemente pueden ser destruidos a través de razones lógicas y pruebas que demuestren una idea contraria a la indicada por el adversario.

Referencia Bibliográfica

- Escobar Cárdenas, Fredy Enrique (2015). Oratoria Forense (litigación penal). Guatemala: Magna Terra Editores.
Escobar Cárdenas, Fredy Enrique (2021). Oratoria Forense. Guatemala C.A.: Photo Public S.A.
Girón Palles, José Gustavo. (2024). Argumentación Jurídica

en Litigación Penal. Guatemala: Colibrí.

Conclusión General

Una buena argumentación debe contener ideas objetivas que justifiquen la tesis que cada parte tiene frente a un conflicto, y para que exista una buena argumentación es necesario que cumpla con elemento como la retórica que rige la composición del discurso, el lenguaje que será el juego de palabras para expresar una idea, la filosofía que presenta un proceso racional para plasmar una tesis frente a un conflicto, la ética que debe ser la guía de todo profesional al momento de realizar una argumentación y la lógica que permite razonar y verificar su validez para tomar decisiones. Así mismo es importante tomar en cuenta que frente a una argumentación puede existir una refutación la cual permite mostrar que los argumentos puestos por la contraparte en una discusión no son válidos, y para que exista una adecuada refutación también debe reunir ciertos elementos como la contradicción que consiste en tener una postura contraria a la del adversario, la objeción que es un reparo contra cierta cosa y se sustenta con razones y argumentos que alguien opone frente a un error cometido por otra persona, la impugnación que generalmente se plasma con la interposición de un recurso y que lleva implícito un argumento contra una sentencia o una resolución, la réplica que se realiza a través de un alegato frente a la idea de la contraparte, y por último la interpelación que consiste en pedir explicaciones sobre ciertos asuntos en los que interviene una persona por razón de su cargo o sobre algo que ha hecho.



LÓGICA JURÍDICA

Resumen

La lógica jurídica es una rama de la lógica y esta juega un papel muy importante en su aplicación dentro del derecho, a lo largo de la historia se le ha conocido con diversas denominaciones: Lógica jurídica, lógica legal, lógica de la jurisprudencia, lógica del derecho entre otras más, la lógica jurídica estudia lo relacionado a los pensamientos, razonamientos jurídicos que propician de técnicas y métodos que servirán como base para lograr un razonamiento adecuado, esta es también utilizada para la fundamentación de sentencias siendo entonces un instrumento para el derecho ya que se encarga a través de razonamientos lógicos de examinar las operaciones intelectuales como los conceptos, definiciones, juicios y raciocinios jurídicos.

Se ha dicho también que la lógica jurídica se utiliza para lograr razonamientos lógicos ya que toda actividad científica en cualesquiera de las áreas de la ciencia supone una serie de operaciones lógicas que son comunes a todas las áreas de investigación, es decir que para la ciencia que se elija siempre tendrán lugar las operaciones lógicas de elaborar conceptos, definirlos, dividirlos, clasificarlos ya razonarlos

Palabras claves

Lógica, razonamientos, pensamientos, técnicas, métodos, recursos, derecho, identidad, lógica deóntica.

Introducción

La lógica jurídica es una disciplina formal que estudia el pensamiento racional, analizando el pensamiento correcto y el análisis de cada caso en concreto utilizando leyes y principios jurídicos que permite la armonía entre la teoría y la práctica jurídica con el fin de orientar las relaciones humanas. Entre los objetivos principales de la Lógica Jurídica está el proporcionar principios correctos del pensamiento con relación al ordenamiento jurídico y su vinculación con el abogado, evitando errores y falacias para ser adecuada la argumentación jurídica en casos concretos. En el presente trabajo se desarrolla la Lógica Jurídica desarrollando los aspectos más importantes para ser aplicados en la argumentación de los abogados y jueces ya que su aplicación induce a un razonamiento jurídico objetivo en el cual la finalidad de mismo es buscar una solución a los conflictos y exponer una proposición razonable, justificando y fundamentando para obtener como fruto una resolución favorable a nuestra teoría del caso.



AUTORES:
Karim Ivonn De León Roldán
Axel Reynel Cifuentes Castillo

Lógica Jurídica

La lógica jurídica es una rama de la lógica y juega un papel muy importante en su aplicación dentro del derecho, a lo largo de la historia se le ha conocido con diversas denominaciones: Lógica jurídica, lógica legal, lógica de la jurisprudencia, lógica del derecho entre otras más.

Debemos de tener un concepto claro acerca de la lógica jurídica que no es más que aquella rama de la lógica que estudia los pensamientos, la forma que se estructuran las normas, así como los conceptos y razonamientos jurídicos, en ella se propician de técnicas y métodos para lograr un razonamiento adecuado, con la que los abogados o juristas busca lograr el convencimiento.

El Autor Alvarado hace referencia a una definición sobre la lógica jurídica la cual consiste: En el estudio de la aplicación de todos los recursos favorables y aprovechables de la lógica, en sentido amplio, al campo del derecho, estos recursos comprenden el empleo de la lógica indicativa formal (tanto tradicional, como simbólica) así como el de la lógica deóntica y la lógica retórica o de la argumentación. (ALVARADO, 2012, Pág. 43)

El Jurista Alvarado indica que para la aplicación de la lógica jurídica se utilizan recursos los cuales se aprovecharán para una mejor comprensión de la lógica formal, lógica deóntica y retórica.

La lógica jurídica es también utilizada para la fundamentación de cualquier sentencia judicial, nos enseña a distinguir lo bueno de lo malo, en el caso de los que ejercemos la abogacía la tarea importante es la de analizar sobre lo que está bien o mal, es de ahí que surge la necesidad de pensar en lo lógico, verdadero y equilibrado, es un instrumento para el Derecho y se encarga de examinar, desde el punto de vista formal, las operaciones intelectuales del jurista, así como los productos mentales de esas operaciones tales como: conceptos, definiciones, juicios y raciocinios jurídicos.

El jurista Escobar tiene su propia definición en cuenta a lo lógica jurídica la que se complementa con principios, axiomas o leyes y la define de la siguiente manera:

La lógica jurídica cuenta con principios, axiomas o leyes de la lógica que en general aplican al orden normativo, nace la lógica jurídica, es decir la lógica jurídica no es una disciplina autónoma, tiene fuente en la lógica general por tanto los principios, axiomas o leyes de la lógica jurídica, constituyen una rama especial de la lógica general. (ESCOBAR, 2015, Pág. 112) En el estudio realizado por el autor Escobar establece que la lógica jurídica hace uso de varios principios, axiomas o leyes de la lógica general por lo que se evidencia de esta manera que la lógica jurídica no es autónoma ya que se complementa con la lógica general utilizando sus principios, axiomas o leyes.

Principios De La Lógica Jurídica

1. Principio de la identidad jurídica

Este principio de la entidad jurídica establece que las normas jurídicas permiten todo aquello que no está prohibido de esta manera se configuraría como válido, como ejemplo en nuestro ordenamiento jurídico puede citarse el principio de legalidad en virtud que nadie puede ser penado por hechos que no estén calificados como delitos o faltas.

2. Principio de no contradicción

El principio de no contradicción establece que cuando nos normas jurídicas de derecho vigente son contradictorias entre sí ambas no pueden ser válidas, pero en el derecho este principio no es aplicable ya que si existe contradicciones se deben de corregir con utilizando modos lógicos.

3. Principio de tercero excluido en derecho

El principio de tercero excluido en derecho establece que la conducta del ser humano dentro de la normativa legal solo puede ser prohibida o permitida, ya que si las normas se oponen entre si ambas no pueden ser válidas ya que no puede ser posible que existan normas que prohíben y otras que permitan.

4. Principio de razón suficiente enderecho

En este principio de la lógica jurídica se establece que la persona que ha sido sancionada es porque ha violado una norma jurídica y como consecuencia de su conducta se la ha impuesto una consecuencia jurídica.

Los principios antes expuestos han de tomar en cuenta en la forma en la que se debe de analizar lo diferentes razonamientos o pensamientos lógico-jurídicos ya que se pretende identificar las proposiciones y que elementos intervienen para la construcción de las mismas, en el caso de los jueces para la toma de decisiones en las sentencias, Se debe realizar un análisis de la lógica deóntica para tener un conocimiento general sobre la lógica jurídica es por ello que el autor Alvarado la define de la siguiente manera:

La lógica deóntica emplea en gran medida los conceptos, métodos y leyes de la lógica indicativa, su simbología utiliza los denominados operadores deónticos, el significado de estos operadores se refiere a los términos deónticos de la conducta que, a su vez, son palabras y conceptos que caracterizan al lenguaje normativo. (ALVARADO, 2012, Pág. 112),

El autor Alvarado hace referencia a la lógica deóntica en la que se utilizan concepto, métodos y leyes en la que se utilizan operadores deónticos los cuales simbolizan la conducta de hacer o no hacer, por un lado, la conducta de hacer que refiere a una facultad, mientras que la de no hacer una prohibición.

La lógica jurídica además es utilizada en diferentes tipos de debate ya sea político, legislativo o parlamentario y jurídico su objetivo es el de relacionar conceptos teóricos que se relacionan con la realidad, los debates son fuente de información pues en ellos se mide la capacidad mental para la toma de decisiones, ya que el reto es el de llamar la atención de quienes escuchan, los debates parlamentarios se centran en las controversias que surgen en las diferentes cámaras de diputado esto atendiendo el ámbito legislativo,

pero el debate que debe de importarnos es el jurídico ya que en este debe de defenderse una tesis para lograr el tconvencimiento de quienes toman las decisiones judiciales, para ello debe hacerse uso de una argumentación jurídica.

Conclusión

La Lógica Jurídica también denominada: lógica legal, lógicadelajurisprudencia, lógicadelderechoentre otras, estudia los pensamientos, la forma que se estructuran las normas, así como los conceptos y razonamientos jurídicos, en ella se propician técnicas y métodos para lograr un razonamiento adecuado, con la que los abogados o juristas busca lograr el convencimiento.

La lógica jurídica es una rama de la lógica general que proporciona principios correctos del pensamiento con relación al ordenamiento jurídico y su vinculación con el abogado, evitando errores y falacias para ser adecuada la argumentación jurídica en casos concretos.

Referencia Bibliográfica

1. Alvarado Gonzales Marco Antonio, Lógica jurídica, primera edición 2012, editorial Red Tercer Milenio Ciudad de México.
2. Escobar Cárdenas Fredy Enrique Oratoria forense (Litigación penal) primera edición 2015, editorial Magna Terra Editores, Ciudad de Guatemala

EPISTEMOLOGÍA JURÍDICA

Resumen

La epistemología, también conocida como gnoseología o teoría de conocimiento, es una parte de la filosofía como la ética pero a diferencia de esta que es eminentemente normativa y que se interesa por las reglas del comportamiento moral, la epistemología es especulativa, es decir que se interesa por el conocimiento como es, su objetivo es aclarar las condiciones en que fueron posibles, jurídicamente puede aclarar problemas escondidos en el eterno problema definitorio del derecho y sobre su ubicación en las ciencias sociales. Las múltiples escuelas jurídicas generan dificultades en la aplicación del derecho, su importancia radica en poder apreciar porque las preguntas sobre como se conoce una cosa, la percepción de la realidad va depender de manera esencial

De nuestra estructuración moral de pensamientos y deseos quizás no tenemos los pensamientos que queremos o deseamos o pretendemos, tenemos los pensamientos que podemos permitirnos, si bien es cierto al hombre le cuesta cambiar su forma de conocer, al hablar de temas jurídicos es todavía más interesante ya que todas las creencias han venido cambiando con el paso del tiempo en el derecho han persistido cuestiones teóricas ya que siempre ha sido dinámico la interpretación de las normas jurídicas como una actividad epistemológica va investigar todas las condiciones y fundamentos del conocimiento del derecho de diferentes puntos de vistas.

Palabras claves

Filosofía, gnoseología, disciplina, conocimiento, análisis, crítica, preguntas, derecho, conocimiento jurídico, interpretación.

Introducción

La epistemología es una rama fundamental de la filosofía que se ocupa del estudio del conocimiento, su naturaleza, origen y límites. A través de un análisis crítico, la epistemología busca responder preguntas esenciales sobre qué es el conocimiento, cómo se adquiere y qué justifica nuestras creencias. Esta disciplina investiga la relación entre el sujeto que conoce y el objeto del conocimiento, así como las diferencias entre creencias, opiniones y el conocimiento verdadero. En esencia, la epistemología se esfuerza por entender cómo sabemos lo que sabemos.

Tradicionalmente, se ha considerado que la epistemología actúa como una meta teoría, analizando y evaluando críticamente los productos de la actividad científica. Sin embargo, en las últimas décadas, esta visión ha sido desafiada por enfoques provenientes de las ciencias sociales, como la psicología y la sociología, que han intentado reinterpretar el conocimiento científico desde diversas teorías, como el marxismo y el psicoanálisis. Estas teorías han ampliado el alcance de la epistemología, integrando el conocimiento científico dentro de sus marcos explicativos.

En el ámbito jurídico, surge la epistemología jurídica, que se centra en el estudio del conocimiento en el campo del derecho. Esta subdisciplina examina cómo se produce, justifica y utiliza el conocimiento jurídico, así como las teorías que fundamentan la interpretación y aplicación de las normas legales. La epistemología jurídica no solo busca comprender el contenido del derecho, sino también explorar cómo llegamos a conocerlo y aplicarlo de manera efectiva y justa. A través de diversas teorías del derecho, como el positivismo jurídico, el derecho natural y el realismo jurídico, se ofrecen perspectivas sobre la construcción y comprensión del conocimiento legal.

La epistemología jurídica se interesa por la forma en que se interpretan las leyes y los criterios utilizados para validar las normas jurídicas y su aplicación. Autores como Ruiz Monroy y Páez han destacado la importancia de esta disciplina en el análisis del conocimiento que produce el derecho, así como en la reflexión sobre la posibilidad y estructura del conocimiento jurídico en las sociedades.



AUTORES:
Karina Iveth de León Roldán
Jhonatan Orlando Escobar

Epistemología

La epistemología es la rama de la filosofía que estudia la naturaleza, el origen y los límites del conocimiento, se puede decir que se centra en cuestiones como que es el conocimiento, de qué forma se adquiere y que justifica las creencias, investiga la relación entre el sujeto que conoce y el objeto del conocimiento, así como las diferencias entre creencias, opiniones y conocimiento verdadero.

En resumen, la epistemología busca entender cómo sabemos que ya conocemos. Tradicionalmente la epistemología ha sido considerada una disciplina filosófica, encargada de analizar y evaluar críticamente los productos de la actividad científica, se la ha considerado una teoría de segundo nivel, o metateoría, porque su objeto de estudio está constituido por teorías científicas, es decir, teorías que pertenecen a un primer nivel porque refieren a un cierto dominio ontológico, esta caracterización coloca a la epistemología por encima del nivel de la ciencia y ocupada en analizar lo que se produce en el seno de aquella, en las últimas décadas esta posición se ha visto enfrentada, explícita o implícitamente a concepciones provenientes de las ciencias sociales, principalmente de la psicología y la sociología, de ha intentado interpretar al conocimiento científico desde una teoría determinada, disputando así el terreno ocupado tradicionalmente por los "filósofos" de la ciencia, los desarrollos más importantes han provenido del marxismo, del psicoanálisis y de la psicología genética, teorías todas ellas que por su amplio poder explicativo han logrado incluir dentro de su alcance al conocimiento científico mismo.

El autor Escobar (2015) establece que para muchos autores la epistemología es el sector de la filosofía que examina el problema de conocimientos en general; el ordinario, el científico, el filosófico, etc. otros autores prefieren hacer la distinción entre teoría del conocimiento y Gnoseología como el estudio del problema del conocimiento general y, epistemología en un sentido estricto, refiriéndose al estudio de los problemas del conocimiento científico. (Escobar, 2015, pág. 117) El autor Escobar refiere la Epistemología como un área de la filosofía la cual tiene por objeto evaluar conocimientos en general, ya que estudia el conocimiento en general refiriéndose a problemas de entendimiento

L Lenin, (2014) define la epistemología es una rama de la filosofía que se encarga de la teoría del conocimiento. Su estudio es muy importante para toda persona interesada en la generación del conocimiento científico, más aún si aspira a ser un miembro activo de lo conocido como comunidad científica. (Lenin, 2014, pág. 4). El Jurista Lenin define que la epistemología es aquella rama de la filosofía que tiene por objeto el conocimiento, su importancia radica en el ser humano, ya que se interesa en el conocimiento científico Principios De La Lógica Jurídica

Epistemología Jurídica

La epistemología jurídica es parte de la epistemología que se enfoca exclusivamente al estudio, elaboración y crítica de la teoría del conocimiento jurídico, tomando en cuenta las particularidades que distinguen a la ciencia jurídica del resto de las ciencias. El autor Páez (2015) define "La epistemología jurídica es parte de la filosofía del derecho que aplica métodos e ideas de la epistemología general al estudio de los procesos cognitivos en el campo del derecho" (Páez, 2015, pág. 17).

El autor Páez define que la epistemología forma parte de la filosofía del derecho que estudia los fundamentos filosóficos del derecho como orden normativo de la conducta humana, teniendo por el estudio del conocimiento en el campo del derecho.

La epistemología jurídica es una subdisciplina que se centra en el estudio del conocimiento en el ámbito del derecho, es aquella que analiza cómo se produce, justifica y utiliza el conocimiento jurídico, así como las teorías que fundamentan la interpretación y aplicación de las normas legales. Se ocupa de explicar la posibilidad del conocimiento, las maneras de acercarse al objeto del conocimiento, así como de revelar sus diversos paradigmas. Implica una reflexión sobre el conocimiento del derecho y si este es posible, así como sus maneras de presentarse en la sociedad.

Es importante hacer mención en el contenido del presente ensayo que al hablar de epistemología jurídica es de hace mención de las diferentes teorías del derecho como lo es el positivismo jurídico, el derecho natural y el realismo jurídico que ofrecen perspectivas sobre cómo se construye o comprende el conocimiento legal. Ya que la epistemología busca comprender no solo el contenido del derecho sino también como llegamos a conocerlo aplicando ese contenido de la manera más efectiva y justa.

Se agrega que la epistemología jurídica se basa en enfocar el saber cómo se constituye el conocimiento en el ámbito del derecho, así como la forma en que se interpretan las leyes que puede ser de forma literal, teleológico, sistemático entre otros y el estudio de los criterios se emplea para validar las normas jurídicas y su aplicación. Para el autor Ruiz Monroy Antonio citado por Escobar, (2015) "la epistemología jurídica es una rama de la epistemología general que tiene por objeto el estudiar y analizar el conocimiento que produce el Derecho, es más, el conocimiento que produce la investigación creación y aplicación del derecho". (Escobar, 2015, pág. 118).

El autor Escobar hace mención que la epistemología jurídica es un área de la epistemología en general, en el ámbito jurídico tiene como finalidad el estudio y análisis del conocimiento que produce el derecho.

El autor Mato Carlos citado por Escobar, (2015) difiere que en el derecho podemos distinguir dos mundos epistemológicos "el ser" y "el deber ser", en ambos mundos se aplica la razón, como principal herramienta para conocer la verdad, la razón es la facultad de formar principios a priori, pero a nuestro entender existen dos tipos de razón: la razón pura del conocimiento y la razón pura práctica. (Escobar, 2015 pág. 118). Para el autor Escobar refiere que al hablar de epistemología jurídica se debe de distinguir dos mundos que abarcan el concepto de epistemología siendo el ser y el deber ser, en ambos conceptos se aplica el razonamiento como instrumento del conocimiento de la verdad.

Fuentes, (2022) define la epistemología jurídica entra en la reflexión sobre el conocimiento del derecho; se trata de dilucidar si este conocimiento es posible, ¿qué forma o estructura ha de tener?, y ¿cuáles son sus maneras de presentarse en las sociedades?, entre otros aspectos. (Fuentes, 2022, pág. 22). La epistemología jurídica en el ámbito del derecho, tiene por objeto el conocimiento ya que tiene por objeto el estudio de mismo, haciendo cuestionamientos para determinar si el mismo ha de ser posible derivado de las interrogantes.

Conclusión

La epistemología jurídica se presenta como una subdisciplina esencial dentro del estudio del derecho, enfocándose en la naturaleza, producción y justificación del conocimiento jurídico. A través de un análisis crítico, esta rama de la epistemología no solo busca entender cómo se construye el conocimiento en el ámbito legal, sino también cómo se interpreta y aplica este conocimiento en la práctica. La distinción entre diferentes teorías del derecho, como el positivismo jurídico, el derecho natural y el realismo jurídico, permite explorar las diversas perspectivas que influyen en la comprensión del derecho y su aplicación. La reflexión sobre la posibilidad del conocimiento jurídico y sus estructuras es fundamental para quienes aspiran a ser miembros activos de la comunidad jurídica. La epistemología jurídica invita a cuestionar no solo el contenido del derecho, sino también los métodos y criterios que se utilizan para validar y aplicar las normas. En este sentido, se convierte en una herramienta crucial para garantizar que el conocimiento jurídico sea efectivo y justo, promoviendo una comprensión más profunda de la relación entre el derecho y la sociedad.

Referencia Bibliográfica

- Escobar Cárdenas Fredy Enrique (2015). Oratoria Forense Guatemala: Magna Terra Editores.
- Lenin Navarro Chávez José Cesar (2014). Epistemología y Metodología. México Grupo Editorial Patria.
- Fuentes Fuentes Idonaldo Arevael (2022) Derecho y Lógica. Guatemala.
- Páez Andrés (2015). Hechos, Evidencias y Estándares de Prueba: ensayos de epistemología jurídica. Bogota Colombia: Universidad Andes.



LITIGACIÓN Y FONÉTICA

Resumen

La importancia de la litigación y fonética en el ejercicio de nuestra profesión es de interés en la argumentación que se realiza antes los diferentes campos del derecho, es necesario de establecer la relación entre ellas, su diferencia y la importancia de estas ramas, es muy importante ampliar los conocimientos y poner en la práctica forense, para tener una buena argumentación jurídica; la litigación es una técnica de la argumentación jurídica que permite a las partes de un proceso judicial, exponer ante el juez de manera verbal, cada una de las partes habla con una finalidad de persuadir al juez acerca de un caso concreto, y de forma el juez emite una decisión de una manera razonable y justa, por su parte la fonética estudia los sonidos físicos del discurso humano, las propiedades físicas de los sonidos, para hacer llegar la información al juzgador y obtener una resolución favorable.

Palabras claves

Litigación, fonética, argumentar, persuadir, plataformas, fáctica, icónico, forense, facial, paralingüística, fonemática, acústicas, fonación.

Introducción

En el presente trabajo se resalta la importancia de la práctica forense y para lo cual se utiliza la litigación como una técnica de la argumentación jurídica, la cual desarrolla una intensa actividad de asesoramiento preventivo y preparatorio para la persona que solicita los servicios del abogado, que tiene por objeto dar a conocer por medios idóneos y técnicas convincentes los argumentos que van encaminados a evitar conflictos, porque por medio de esta arte, se busca persuadir al juez, no imponer los argumentos, y es ahí donde la importancia de la fonética que no es gritar para ser escuchado sino aplicar un tono adecuado a los argumentos, y así en caso de llegar a juicio, garantizar una posición procesal sólida para el cliente, por su parte la fonética se dirige como funciona nuestra lingüística y que engloba la producción, naturaleza física y percepción de los sonidos de una lengua. contenido del derecho, sino también explorar cómo llegamos a conocerlo y aplicarlo de manera efectiva y justa.

A través de diversas teorías del derecho, como el positivismo jurídico, el derecho natural y el realismo jurídico, se ofrecen perspectivas sobre la construcción y comprensión del conocimiento legal. La epistemología jurídica se interesa por la forma en que se interpretan las leyes y los criterios utilizados para validar las normas jurídicas y su aplicación. Autores como Ruiz Monroy y Páez han destacado la importancia de esta disciplina en el análisis del conocimiento que produce el derecho, así como en la reflexión sobre la posibilidad y estructura del conocimiento jurídico en las sociedades.



AUTORAS:
Juana Hermencia García Martínez
Verónica Maricela Domingo Méndez

Litigación

La litigación contempla el principio de oralidad, característica que se refleja dentro del sistema del derecho procesal penal de Guatemala y que de alguna manera es obligatorio tener que argumentar ante los tribunales de justicia, es decir que el abogado debe de tener habilidades y destrezas de comunicación para persuadir al juez, para que el juez tome su decisión respecto a la teoría del caso que se le ha presentado y decida de una manera razonable y justa.

El abogado debe ser un orador efectivo, usando la oralidad para presentar los argumentos de su teoría del caso, de la forma que estos se entiendan, así también debe presentarlos en orden, para que la información llegue de una manera efectiva ante el juez y que el juez tome su decisión, apegada a las normas jurídicas y en pro de la justicia, en este orden de ideas, esta comunicación que hace el abogado, debe encaminarse al respeto de los derechos y garantías de todas las personas involucradas, por tal razón es importante saber formular preguntas con un ritmo y tono adecuado, para evitar una revictimización en las personas agraviadas y sin sugerir respuesta o generar algún tipo de coacción contra la persona sindicada y/o procesada, con las preguntas que se le formulen debe tenerse cuidado que sean relevantes para obtener la atención del juez, y con las respuestas que se obtengan de las mismas, presentar un panorama amplio de las plataformas fáctica jurídica y probatoria dependiendo de la etapa procesal.

El juicio oral como tema dentro de la litigación forense, es un sistema interaccional que se centra en tres fines los cuales son: persuadir al juez, aconsejar al cliente y alcanzar un acuerdo con la otra parte que interviene o en su caso con la fiscalía a cargo de la investigación, esto a través de una comunicación verbal donde es por medio de palabras o no verbal que es la comunicación que complementa a la primera.

La parte de la comunicación no verbal que el autor menciona, en la cual se refiere a la expresión corporal y también se une el lenguaje icónico, es importante mencionar que dentro de la comunicación no verbal en oratoria forense se toma en cuenta que a las palabras debe unírsele la conducta corporal,

que se refleja desde el momento que se ingresa a una sala de audiencias, con la caminata, la expresión facial que se manifiesta en ese momento, la mirada que se intercambia con los con las demás personas, una sonrisa, la postura al momento de sentarse en la sala de audiencias. Por su parte afirman (Baytelman y Duce, 2004, p. 184) "No es cualquier cosa que al abogado se le ocurra pararse a decir. No es un ejercicio emotivo, ni retórico, ni de oratoria y por, sobre todo, no es una última y mágica oportunidad para salvar un mal juicio". Haciendo énfasis al alegato final dentro de un juicio oral o debate, como última oportunidad de presentar una argumentación de calidad dentro de un proceso penal.

Así también los movimientos que se realizan con las manos y los brazos, la orientación de dónde se ubica la persona, en este caso el abogado, el querellante y el Ministerio Público y las demás personas que participan dentro de la sala de audiencias, es decir qué tan próximo está de la otra persona, otro factor importante es la apariencia personal consistente en la vestimenta acorde a la profesión de abogados, las manipulaciones del rostro que van desde tocarse la nariz tocarse el cabello, los movimientos que se realicen también con las piernas o las manos, las cuales se pueden reflejar como nerviosismo, otra cosa muy importante dentro de la litigación es la paralingüística, que consiste en la velocidad con la cual se dan a conocer las palabras, es decir qué tan rápido o qué tan despacio se van a leer o se van a dar a conocer los argumentos al juez, cómo se va a transmitir esa información a las demás partes que están siendo receptores en ese momento, inmersa en la paralingüística se deben respetar los signos de puntuación, entre ellas las comas, los signos de interrogación, puntos finales y otros. Importante tomar en cuenta la empatía que se debe tener con los demás que intervienen en una sala de audiencias, no puedo demostrar una sonrisa cuando la persona que está participando en la audiencia pues se sienta quizá triste.

También debe tomarse en cuenta que litigar es un ejercicio profundamente estratégico donde lo que se va a perseguir es la averiguación o la investigación de la verdad de un hecho delictivo en el sistema acusatorio pues la prueba no habla por sí sola debe le debe presentarse ante el juez y ponerse al servicio de la argumentación oral que se va a hacer respecto de la misma es importante mencionar que es labor del abogado hacer llegar el mensaje saberlo transmitir hacia los demás receptores y que se y que estos se puedan resolver dando la mejor versión fidedigna de los hechos y es decir la teoría más adecuada y justa.

Fonética

La fonética estudia los sonidos físicos del discurso humano, las propiedades físicas de los sonidos, desde el punto de vista de su producción, transmisión y percepción. Dentro de la lingüística se encuentra la fonética, que va dirigidos a los sonidos que articulan los seres humanos para poder comunicar lo que sienten, y lo que piensan acerca de mundo que los rodea. Dentro de sus extensas ramas de la fonética existe: Fonética experimental, fonética articulatoria,

fonemática o fonética acústica. Por su parte indica el autor (Escobar, 2021, p.143) "Es la rama de la lingüística que estudia la producción, naturaleza física y percepción de los sonidos de una lengua". Tal como indica este jurista guatemalteco que se debe tomar en cuenta la percepción de los sonidos para transmitir de una manera correcta la información para con el público que es destinatario a quien se quiere persuadir, en el caso de la oratoria forense es al juez a quien debe llegar esta información de una manera adecuada.

Fonética experimental es la que estudia los sonidos orales desde el punto de vista físico, reuniendo los datos y cuantificando los datos sobre la emisión y producción de las ondas sonoras que configura el sonido articulado, se basa en hacer experimentos con sujetos, ver como se articula un sonido de forma natural o de qué forma se percibe un sonido. Utiliza instrumentos como el nasómetro, el glotógrafo, que muestra bien sea las ondas sonoras del habla proveniente de la boca o de la nariz o de la laringe, o las distintas zonas del paladar donde la lengua ha tocado el conjunto de datos analizados al medir los sonidos, depende únicamente de la precisión instrumental, así como de otros conocimientos conexos.

Derivado de la fonética experimental se sabe la mayoría de los sonidos, en especial las vocales, están constituidos por combinaciones de unas pocas frecuencias, los llamados formantes, que permite al oído reconocer dicho sonido.

Fonética articulada, es aquella que se encarga de la producción física del habla, es decir, describe que órganos interviene en su producción, la posición en que toman y como esas posiciones hacen variar la trayectoria del aire en su recorrido por la garganta hasta que es expulsado por la boca o la nariz, produciendo sonidos diferentes. Los órganos que el ser humano emplea en la producción del habla no son exclusivos para este fin, sino que sus funciones primarias son digestivas o respiratorias. No se ocupa de todas las actividades que interviene en la producción de un sonido, sino que selecciona solo las que tienen que ver con el lugar y la forma de articulación.

Los órganos que intervienen en la articulación del sonido móvil o fijo.

Litigación

Son móviles los labios, la mandíbula, la lengua, y las cuerdas vocales, que a veces reciben el nombre de órganos articulatorios. Con la ayuda el hablante modifica la salida de aire que procede de los pulmones. Son fijos los dientes, los alveolos, el paladar duro y al paladar blando. Los sonidos se producen cuando se ponen en contacto dos órganos articulatorios, por ejemplo, el bilabial (p), que exige el contacto entre los dos labios; también se ponen en contacto un órgano fijo y otro articulatorio, y el sonido se nombra con los órganos que producen la juntura, o punto de articulación, como por ejemplo el sonido labiodental (f) que exige el contacto entre el labio inferior y los incisivos superiores.

El modo de articulación se determina por las disposiciones de los órganos móviles en la cavidad bucal y como impiden o dejan libre el paso del aire. Esta acción puede consistir en la interrupción instantánea y completa del paso del aire para las implosivas; en dejar abierto el paso nasal pero interrumpido el oral para las nasales; en producir un contacto con la lengua, pero dejar libre el paso del aire a uno y el otro lado para los laterales.

Fonemática, es la rama de la fonética que define los mecanismos de producción de los sonidos del habla mediante la acción del aparato fonador y de los órganos articulatorios, es decir, de los fenómenos que son las unidades mínimas distintivas. Fonética acústica, está constituida por las distintas ondas acústicas complejas que conforman cada uno de los sonidos, y se ocupa de la medición científica de las ondas de sonido que se crean en el aire cuando hablamos, equipara el sistema de fonación con cualquier otro sistema de emisión y reproducción de sonidos.

Conclusión

La litigación y la fonética con parte importante dentro del proceso penal guatemalteco, toda vez que, desde la implementación del sistema acusatorio, las audiencias han ido evolucionando para convertirse en su mayoría orales, por lo tanto, es necesario el ejercicio de cada uno de ellos, ya que le permite a que el abogado tenga habilidades y destrezas de comunicación para persuadir al juez, para que de esa manera el juez tome su decisión respecto al caso que se le ha presentado y decida de una manera razonable y justa.

Conclusión general

Con la evolución del derecho, se implementa la oralidad en nuestro sistema jurídico guatemalteco, principalmente en el derecho procesal penal, en la actualidad la mayoría de las actuaciones procesales son eminentemente utilizando la oralidad, inmersa en ella, la litigación y la fonética para dar a conocer las pretensiones procesales ante un tribunal o juez unipersonal.

Referencia Bibliográfica

- Escobar Cárdenas Fredy Enrique (2015). Oratoria Forense Guatemala: Magna Terra Editores.
- Lenin Navarro Chávez José Cesar (2014). Epistemología y Metodología. México Grupo Editorial Patria.
- Fuentes Fuentes Idonaldo Arevael (2022) Derecho y Lógica. Guatemala.
- Páez Andrés (2015). Hechos, Evidencias y Estándares de Prueba: ensayos de epistemología jurídica. Bogota Colombia: Universidad Andes.



EL PERFIL DEL ABOGADO LITIGANTE Y LA ESTRATEGIA DEL LITIGIO

Resumen

La profesión del abogado tiene su origen en los oradores de Grecia y Roma. Gradualmente, el enfoque de la profesión fue cambiando gradualmente de la retórica al derecho. Históricamente, la mayoría de abogados europeos gozaban del título Doctor o Maestro; hoy en día, se evita por lo general el uso de títulos honoríficos salvo en actos formales. La mayoría de países exigen estudios universitarios en Derecho y estar formalmente incorporado a un colegio de abogados. La abogacía es una profesión libre e independiente: ni los poderes públicos ni los particulares puedan presionar al abogado, que a su vez tiene la obligación de defender su libertad e independencia frente a estas presiones. La confianza que el cliente deposita en el abogado también le obliga a guardar discreción y secreto profesional de las informaciones que obtenga. El abogado litigante representa y defiende a personas o empresas en casos judiciales y asesora sobre leyes pertinentes y el proceso judicial. Un litigante exitoso debe ser estudioso, organizado, estratégico, observador, poseer sólidas habilidades oratorias e inteligencia emocional.

El litigio del latín Litigio; en inglés, legal case es un conflicto de intereses calificado y elevado a una autoridad jurisdiccional, por parte de un sujeto de derecho, con una intención o pretensión contra otro que manifiesta una resistencia o que se opone al planteamiento del primero, según como lo sugiere Francisco. Vinculando ambos términos significativamente, porque sin un término no puede existir otro, pues al haber una litis se necesita una resolución por lo que se necesita un defensor conocido como abogado que pueda demostrar sus habilidades y conocimientos para defender la verdad.

Palabras claves

Abogado, litis, estrategia, competencia, derecho, solución, ética.

Introducción

En los tribunales de justicia a diario se ventilan una cantidad considerable de procesos y, sin embargo, la realidad de la problemática social. Los profesionales del derecho, tienen un compromiso con el derecho que va más allá del análisis de las leyes, su interpretación y aplicación; que rebasa el seguimiento puntual de los procedimientos y las formas de acceso para la impartición de justicia. La obligación de todos los representantes de justicia tanto abogados, como órganos jurisdiccionales e instituciones de derechos humanos, se extiende hasta lograr que los principios generales del derecho y los principios de justicia, se hagan efectivos. En base a lo anterior, el litigio estratégico puede ser el medio utilizado en el ámbito judicial como una herramienta de exigibilidad a los derechos reconocidos legalmente para garantizar valores, aplicar la justicia, tomando las medidas que a su juicio sean convenientes, según lo demanden las necesidades y condiciones del momento. En este sentido este artículo tiene como objetivo principal desarrollar los vínculos puntuales que existe entre un abogado y el litigio, siguiendo un procedimiento de recopilación y análisis que implica la definición puntal de términos generales que se encuentran inmersos entre los mismos. Finalmente se concluye por afirmar que la preparación, el conocimiento, el desarrollo de habilidades puede ayudar a un abogado en su desenvolvimiento y tener una estrategia de litigio válido.



AUTORAS:
Mabelin Isabel Gómez Escobedo
Victoria Liseth González Castañeda

Perfil del abogado litigante

Abogado litigante

Un litigio se refiere a los pleitos y disputas que se someten a juicio. Por ende, un abogado litigante es aquel que se especializa en la resolución de estos conflictos, actuando en representación de personas u organizaciones. Su labor no solo implica defender a su cliente durante el juicio, sino también analizar el caso para determinar la estrategia más efectiva y brindar asesoramiento a lo largo de todo el proceso legal.

Perfil del abogado litigante

Profesional altamente dedicado y meticuloso, comprometido en cuerpo y alma con cada caso que defiende. Su éxito en los procesos judiciales depende en gran medida de su profundo conocimiento del caso en cuestión y de las leyes pertinentes. Esto implica realizar un estudio exhaustivo y dedicar numerosas horas a la investigación, yendo más allá de simplemente revisar el expediente.

La meticulosidad y el compromiso son rasgos distintivos del abogado litigante, quien se sumerge en la comprensión minuciosa de los detalles legales y fácticos de cada situación. Esta dedicación se traduce en una planificación cuidadosa y eficiente de las diversas etapas del proceso legal, garantizando así la defensa más efectiva de los intereses de su cliente.

Además, la organización es fundamental para el abogado litigante. La capacidad de manejar múltiples tareas y de mantenerse al tanto de los plazos y procedimientos legales contribuye significativamente a la eficacia y la efectividad en el ejercicio de su labor. En resumen, el abogado litigante se distingue por su meticulosidad, compromiso, profundo conocimiento legal y habilidades organizativas, que son esenciales para alcanzar el éxito en el ámbito judicial.

El Sistema Procesal Acusatorio en Guatemala, exige de los abogados litigantes habilidades y destrezas en el manejo de las leyes, de la lógica y de la argumentación jurídica, que no es más que el proceso mediante el cual se presentan razones lógicas y pruebas sustanciales para respaldar una posición legal, porque se dice que un Abogado usa las normas jurídicas más un profesional habla de ellas. Por su parte indica el autor (Escobar, 2021, p.155) "Los legisladores, los jueces, los abogados usan normas jurídicas Los profesores hablan de ellas"

Lo que nos indica el autor es que tanto los legisladores, los jueces, los abogados utilizan las leyes en el ejercicio de su profesión; puede ser por su intervención al crearlas como lo es el caso de los legisladores, hacen uso de ellas, refiriéndose específicamente a los jueces y abogados; pero los maestros no solo las conocen, las utilizan, sino también las ponen en práctica en su ejercicio profesional.

Los mejores abogados no son los que saben más derecho, sino los que tengan mayor fuerza persuasiva sobre los jueces y demás autoridades. Para que los abogados aprendan a persuadir a dialogar a ser dialéctico, es necesario educarse y adquirir conocimientos, por lo que un Abogado que pretenda intervenir en el nuevo sistema procesal penal debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- a. Conocimientos Generales
- b. Habilidades y Destrezas de litigación
- c. Actitudes y valores que rigen el procedimiento penal.

El abogado y las valoraciones de los hechos

El Abogado está implicado en la resolución de los problemas y de los conflictos que emergen en las diferentes valoraciones de los hechos de su cliente y de la toma de decisiones del juez.

El papel del Abogado es actuar como parte en una lucha de contrarios en el ámbito de lo posible, de lo verosímil de que nada es exacto ni verdad, además debe contar con la norma y la ley, con la inteligencia de carácter substancial, la que según Heráclito es "la facultad que tiene la humanidad para razonar en común", la cual referida al derecho se llama Argumentación Jurídica.

La misión del profesional del derecho es defender a su cliente argumentando sus valoraciones de los hechos como preferibles a la parte contraria, y así las decisiones del abogado ante su cliente o las del juez dependerán de estos dos factores el carácter riguroso de su argumentación y la hábil aplicación de la misma.

Existe una serie de rasgos o cualidades de personalidad que debe tener toda persona que desea tener éxito en el campo de la litigación oral.

1. Seguridad y Autoestima
2. Vencer la timidez
3. Sentido de crítica y autocrítica
4. No temer cometer errores
5. No ser indeciso
6. Ser elocuente Habilidad para identificar las controversias
7. Tener iniciativa e imaginación
8. Ser asertivo sin ser agresivo
9. Ser Honesto y tener un alto nivel de ética
10. Tener buena presencia
11. Ser puntual y responsable
12. Conocimiento y dominio de la legislación Penal
13. Saber Escuchar

Seguridad y Autoestima. Un buen abogado litigante debe auto conocerse y trabajar con su personalidad, tiene que ser una persona segura de sí misma y poseedora de una gran autoestima. La persona que se ofende es una persona insegura de sí misma y de lo que es. Vencer la timidez. El Abogado litigante no puede ser penoso o tímido, el campo es para personas decididas. La pena y la timidez es producto de la falta de seguridad y se dice que también es consecuencia de la falta de preparación. Siendo así no se posee ni se refleja la autoridad, confianza y seguridad necesaria para convencer y persuadir a alguien de algo.

Sentido de crítica y autocrítica. Un buen Abogado litigante debe tener el sentido de crítica y autocrítica, no ser de esos que creen saberlo todo y que tienen la verdad, debe estar abierto a escuchar críticas y consejos de otros.

No temer cometer errores. En la litigación oral no se puede actuar con miedo, el miedo es una respuesta condicionada, un hábito arrasador, que puede si no está atento consumir fácilmente toda su energía, creatividad, y espíritu. Tomemos en cuenta que en la vida no hay errores solo lecciones, estos forman parte de la vida y son esenciales para el crecimiento espiritual.

No ser Indeciso. Un requisito para todo aquel que decida entrar en el campo de la litigación oral es que tiene que ser una persona dispuesta a tomar decisiones y asumir responsabilidad por las mismas. Por tanto tiene que estar dispuesto a tomar decisiones continuamente. La indecisión surge en la mayoría de los casos, cuando la persona exige así mismo mucha seguridad. Toma decisiones de acuerdo a sus conocimientos y a lo que considera más justo, conveniente y oportuno, en las situaciones que se le presenten.

Ser elocuente. Se necesita tener una buena retórica, buen discurso, elocuencia y dominio del lenguaje tanto oral como escrito. El idioma en la litigación oral es lo que un fusil en la guerra. Para ampliar su vocabulario, y así lograr mayor elocuencia, lo más recomendable, es hacer de la lectura un hábito. Un buen abogado debe mantenerse leyendo todo el tiempo.

Habilidad para identificar las controversias. El Abogado Litigante debe desarrollar habilidad para el análisis y la lógica. Poder comprender e identificar la verdadera naturaleza.

Tener Iniciativa e imaginación. El Abogado debe ser una persona de muchos recursos, iniciativa e imaginación. No dejarse dominar por convencionalismos, en otras palabras ser creativo e innovador.

Ser asertivo sin ser agresivo. Una persona asertiva es la persona segura de sí misma y sabe lo que desea. La que comunica lo que siente de forma clara y directa. Es espontánea y natural. Se enfrenta a los problemas de forma clara y directa en vez de evadirlos. Se expresa con firmeza sin ofender ni herir.

Ser honesto y tener un alto nivel de ética. Es imprescindible que tenga un alto nivel de ética y profesionalismo. Lucha por su causa con vehemencia y con ahínco, pero de forma honesta, limpia y transparente. La integridad y honestidad son requisitos esenciales para el buen abogado litigante.

Las competencias del abogado eficaz La eficacia es la capacidad de conseguir el afecto que se desea o espera en un juicio, y esto solo es posible si el Abogado domina: a) Actitud; b) Herramientas de Comunicación; c) Técnicas Procesales.

Actitud.

Capacidad de crear realidades favorables a los objetivos que se persiguen, el abogado efectivo crea sus propias circunstancias, y no se deja arrastrar por ellas. La actitud del abogado que gana juicios se apoya en unas creencias firmes sobre sus capacidades, El motor de su actitud es una fuerza de motivación excepcional, con la que consigue entrar en el estado mental más favorable para afrontar un juicio.

Herramientas de comunicación.

Los mejores abogados se caracterizan por conocer las leyes de memoria, aplicándolas para que el juez retenga los argumentos más importantes. Son capaces de recordar una lista completa de preguntas o de exponer el informe final sin ninguna nota delante. Construyen argumentos sólidos y poseen una gran habilidad para detectar y debatir las falacias del abogado contrario. Conocen como sintonizar con el lenguaje del Juez para persuadirle y saben cómo reaccionar si éste les interrumpe.

Técnicas procesales

El abogado que logra resultados que se propone es alguien que controla la técnica del interrogatorio y la del informe final, Cuando elabora el informe final delimita de forma clara las ideas principales e introduce elementos de persuasión. Prepara un informe flexible integrando en él todas aquellas pruebas o evidencias que se han practicado en el juicio y que le favorecen. Estas tres grandes áreas de competencia son el denominador común de los abogados eficaces ya que éstas tres competencias se integran y complementan unas con otras.

La estrategia en el litigio

El término estrategia proviene del vocablo griego *strategos*, que quiere decir jefes de ejército. De acuerdo al diccionario de la Real Academia Española estrategia se define como: Arte de dirigir las operaciones militares. Arte. Traza para dirigir un asunto. En un proceso regulable conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. Así también define a la estrategia como un conjunto de acciones que llevan a alcanzar el objetivo que se ha trazado: la clave para la construcción de una estrategia jurídica es determinar, ¿qué es lo que se requiere obtener del juicio? Una vez se cuente con esta información, se podrán establecer las acciones que permitirán alcanzar tal objetivo. Para la construcción de una estrategia de litigio es indispensable responder ¿Qué es lo que quiero obtener del juicio que iniciaré? Para el autor (Escobar, 2021, p.163) al hablar de estrategia indica que es “una condición óptima en cada momento; por lo tanto, ésta puede y debe variar dependiendo del contexto y de la información que se obtenga de la causa penal” Lo que nos indica que la estrategia sería buena y no podría estar mejor si la aplicamos en el momento indicado, a cada uno de los casos específico de acuerdo a la teoría del caso que se tenga y se elabore, la cual no es aplicable a todos los casos en general.

La habilidad para tomar decisiones acertadas no depende dejarse a la improvisación del momento, estas pueden ser aprendidas, mediante el dominio teórico y el ejercicio práctico, por cualquiera que aspire a ser abogado litigante. Debe ser, por tanto, un discurso en torno a lo ocurrido que resulte interesante o verosímil, además de corresponderse con el contenido de la norma que le da valor legal.

Litis

Litigio proviene del término latino *litis*, que a su vez deriva de la palabra *lis* o contienda judicial. Si bien la palabra litigio se usa en el lenguaje cotidiano como sinónimo de pelea o discusión, ésta sólo llega a ser litigiosa cuando es puesta a conocimiento de una autoridad judicial para resolver el litigio.

El término estrategia proviene del vocablo

Litigio estratégico

Es una forma alternativa para enseñar y ejercer el derecho, consiste en la estrategia de seleccionar, analizar y poner en marcha el litigio de ciertos casos que permitan lograr un efecto significativo.

Conclusión

El abogado busca el cumplimiento efectivo de los derechos humanos y fundamentales de los individuos tutelados por la ley. La justicia social, en donde se utiliza el derecho para cambiar la realidad en una sociedad. Promover que el caso sea referente para otros casos similares. La planeación de la estrategia del litigio exige definir los tres principales instrumentos con que contará el abogado: 1. La teoría del Caso. 2. Las Peticiones específicas que realizará durante el proceso, ya sea solicitar a los jueces medidas cautelares, por ejemplo, o proponer al Ministerio Público la suspensión del proceso o prueba, peticiones específicas que el abogado considera que tiene fundamento y que resultaría favorables al desarrollo de la estrategia. 3. La Reacción por asumir ante las peticiones que podría promover la contraparte.

Referencia Bibliográfica

Escobar, Cárdenas, Fredy Enrique (2021). Oratoria forense. San Marcos, Guatemala: Photo public S.A. tercera edición.

Conclusión general

Con la constante actualización del derecho, el profesional altamente dedicado y meticuloso, deberá ir actualizando su labor constantemente y su éxito dependerá en gran medida de su profundo conocimiento del caso en cuestión, el perfil del abogado litigante debe de ser de calidad, su estrategia en cuestión a litigio dependerá exclusivamente del mismo y su deseo de actualización, pues un buen abogado en el ejercicio de su profesión, en todo tiempo actúa en beneficio de su cliente, cumpliendo las leyes y manteniendo la confidencialidad.

TEORÍA DEL CASO

Resumen

Guatemala ha tenido dos sistemas de justicia penal, el inquisitivo y el actualmente sistema acusatorio, sistema que ha adoptado distintas herramientas procesales destinadas a garantizar una defensa y una acusación más estructurada, transparente y equitativa, dentro de estas herramientas contamos con la teoría del caso, misma que es fundamental porque, a través de ella, tanto los abogados defensores como el Ministerio Público pueden presentar de manera coherente sus argumentos y pruebas ante los Juzgados, Tribunales o Salas de las Cortes de Apelaciones, esto con la finalidad de proporcionar al juzgador una narración estructurada del litigio y su objeto, y una guía sobre la prueba que cada una de las partes pretende conducir, es decir el convencer al juez con argumentos válidos y coherentes.

Introducción

La Teoría del Caso es la narrativa que las partes elaboran basada en los hechos, pruebas y argumentos legales para usar en un juicio, debe de ser una representación coherente, lógica y comprensible de los sucesos que cada parte intenta demostrar ante el juez o tribunal. En Guatemala, la teoría del caso es fundamental para orientar el avance del proceso penal, dado que tanto el Ministerio Público, el Querellante Adhesivo, como la defensa deben exponer una teoría que justifique la comisión del delito o la no participación en el mismo, esta debe ser coherente, acorde con las pruebas y conforme a los principios legales. El Ministerio Público busca demostrar de forma irrefutable que el acusado es culpable del delito; La estrategia de la defensa consiste en poner en duda la versión de la fiscalía y ofrecer otra versión de los hechos que benefician al acusado, demostrando su inocencia o generando dudas sobre su culpabilidad.

Palabras claves

Teoría del Caso. Argumentos. Pruebas.



AUTORES:
Geovani Alexander Gómez
Rudy Bruce Donnelly Hernández

Teoría del caso

Se define como la construcción de una narrativa jurídica que los profesionales del derecho tienen la obligación de formular de manera ética, coherente con los hechos y pruebas reales, y ajustada a los marcos normativos aplicables, el abogado o fiscal debe diseñar y presentar una teoría que no solo persiga el éxito procesal, sino que también respete los principios de justicia, garantizando el debido proceso y la correcta administración de la ley, tal y como lo expone Escobar (2021) "la investigación de hechos conlleva una investigación jurídica que implica determinar cuál es el contexto jurídico en el que se van a encuadrar los hechos que se busca acreditar a través de la teoría del caso." (p.167). Esta investigación debe realizarse obteniendo todos los datos posibles de nuestro patrocinado o acusado para que, al momento de estar frente al tribunal, nuestros datos sean coherentes y no se contradigan con las pruebas que presente el contrario.

Es esencial porque brinda una estructura organizada al proceso penal, donde los jueces valoran la claridad y consistencia de los argumentos y pruebas y de acuerdo a Escobar (2021) "la teoría del caso tiene gran importancia en tanto y en cuanto va a permitir, ya sea desde la óptica de la acusación o desde la perspectiva de la defensa tener una explicación jurídica..." (p.169). Esta Teoría del caso sirve para planear y presentar nuestras plataformas fácticas, jurídicas y probatorias, es decir analizar los hechos y los medios de prueba que se necesitan para probarlo, con evidencias obtenidas legalmente que corroboren nuestras proposiciones fácticas acompañadas de argumentos persuasivos lógico y creíble independientemente de la audiencia que nos encontremos.

La teoría del caso es la estrategia o el plan que cada una de las partes determina sobre un caso en concreto, del cual depende su participación dentro del mismo, independiente que papel desarrolle dentro del proceso, dígase abogado litigante, o en su caso como fiscal. Todo esto implica que las partes procesales deben tener siempre o contar en su caso con una estrategia sólida, la cual le traiga resultados positivos para la parte que procura y auxilia, y según lo expuesto por Moreno (2012) la teoría del caso es "Un conjunto de actividades que deben desarrollar un litigante frente a un caso, que le permitirán decidir la manera más eficiente y eficaz de presentarlo ante un tribunal" (p.27). Por lo que todo litigante deberá preparar técnicas o estrategias, para poder abordar el mismo de la mejor manera posible desde el primer momento en que tiene conocimiento del caso.

Conclusión

En el contexto del proceso penal guatemalteco, la teoría del caso representa fundamento dentro del modelo acusatorio adversarial, desempeñan un rol central en la estructuración y desarrollo del juicio oral, es por eso que la teoría del caso constituye una construcción lógica y coherente de los hechos y las pruebas que cada parte, ya sea la fiscalía o la defensa, emplea para sustentar su posición ante los tribunales, ya que esto permite a las partes no solo organizar el material probatorio, sino también plantear una explicación comprensible y persuasiva para el juzgador sobre lo ocurrido y su relevancia jurídica al momento de tomar una decisión.

Referencia Bibliográfica

Escobar Cárdenas, Fredy Enrique (2021). Oratoria Forense. tercera edición. Editorial Photo public. S.A.
Moreno Holman, Leonardo (2012). Litigación y enjuiciamiento penal adversarial. primera edición. Editorial Didot.
Conclusión General. La Teoría del caso proporciona la columna vertebral de la estrategia procesal debido a que es fundamental para orientar el avance del proceso penal con fundamentos fácticos, jurídicos y probatorios.



EXAMEN DIRECTO DE TESTIGOS Y LA SINTOMATOLOGÍA DE LA MENTIRA

Resumen

El examen directo de los testigos permite que la parte que presenta al testigo obtenga información relevante para su caso, por medio de una serie de preguntas, con el fin de extraer información, y que este mismo ponga en conocimiento al juzgador la versión o el acontecimiento suscitado. La mentira es la expresión o manifestación contraria a lo que se sabe, se piensa o se siente. Es importante aprender a detectar la mentira y el engaño a través del lenguaje corporal de los individuos cuyas declaraciones carecen de veracidad para poder alcanzar uno de los fines primordiales del derecho procesal penal.

Palabras claves

Testigo, acreditar, examen, interrogatorio, engaño, mentira, detección, lenguaje corporal, declaración, veracidad.

Introducción

En algunas ocasiones por defender sus intereses, las partes procesales dentro de un juicio pretenden ocultar la verdad de los hechos a través de manifestaciones o declaraciones falsas con la intencionalidad directa de burlar la buena fe del juzgador y alcanzar su pretensión procesal a través de engaños, desvirtuando así uno de los fines primordiales del proceso penal guatemalteco como lo es la averiguación de la verdad.



AUTORAS:
Karla María Rosy Itzep Brito
Dulce María Herrera Cano

Examen directo de testigos

La palabra interrogar... se refiere a la búsqueda de la verdad por medio de preguntas. Es también toda acción consistente en preguntar o inquirir a una persona acerca de una cuestión. El interrogatorio es el arte de cuestionar y examinar una fuente con el fin de obtener la máxima cantidad de información utilizable (usable), en el menor tiempo posible. (Escobar, 2021, p. 201). Según el jurista Escobar (2021), indica que la palabra interrogar va dirigida hacia la verdad, estableciendo una serie de preguntas que van concatenadas y surgen con el fin de obtener una teoría del caso que sea favorable para la parte que propuso al testigo, dando a lugar a una clara y precisa relación de hechos similares al que sostiene el abogado.

El conocimiento de los hechos que se pone a disposición del juzgador, se obtiene a través de preguntas que son formuladas por el abogado, que busca esclarecer los hechos y a su vez comprobar la teoría de su caso. Se define que el examen directo "es el medio por el cual se trata de obtener, por terceras personas que son ajenas al proceso, pero que conocen de lo que se juzgan, el conocimiento que tienen respecto del delito de su autor" (Sánchez, 2004, p. 588). Tal como señala el jurista, el examen directo del testigo, es un medio que tiene como fin conocer lo que verdaderamente sucedió, los detalles y la narración de los hechos, del cual debe ser relatado por personas que por alguna razón estuvieron presentes durante el acontecimiento, ósea provenientes de terceras personas.

Características del Examen Directo

El examen directo de testigos, poseen un conjunto de rasgos determinados que debe ser relevantes para que el relato de los hechos sea fáctico y que acredite un relato confiable. "Las características del interrogatorio son:

I) En el examen directo no está permitido usar preguntas sugestivas; II) En el examen directo el actor principal es el testigo; III) El examen directo siempre se debe interrogar" (Escobar, 2021, p. 203). Cada uno de ellos trata de ofrecer una clara descripción al tribunal de los posibles hechos, y está relacionado con la idea de que el testigo detalle los hechos, estableciendo el tiempo, modo y lugar; directa o indirectamente durante su interrogatorio.

Objetivos del examen directo (Baytelman, Andres y Almanzas, Frank, 2022, p. 98) identifica 4 objetivos fundamentales:

a) Solventar la credibilidad del testigo; El peso del testigo, entiéndase su credibilidad y poder de convicción para el tribunal.

b) Acreditar las proposiciones fácticas de nuestra teoría del caso: El testigo debe dar a conocer cada hecho de lo ocurrido para relatar una historia creíble y cierta.

c) "Acreditar o introducir al Juicio Pruebas Materiales (Objeto y Documentos)"; al momento de presentar algún testimonio o prueba se necesita esclarecer y determinar la compatibilidad que tiene este con los hechos.

d) Obtener información relevante para el análisis de otra prueba: El abogado debe interrogar al testigo para obtener más información respecto a los hechos.

Cada uno de estos objetivos van orientados hacia la búsqueda de la verdad y la acreditación de cada testimonio que rinde el testigo, el cual debe solventar introduciendo o acreditando medios de prueba para obtener certeza en las proporciones de información o declaración que pone en conocimiento del juzgador como el de las partes procesales, y que sin duda alguna son relevante para el caso.

La sintomatología de la mentira:

Por lo anterior resulta imperante que como abogados dominemos el arte de la detección del engaño a través de la sintomatología de la mentira, pues según varios estudios realizados, los seres humanos tendemos a comunicar nuestros pensamientos, emociones, estados de ánimo y otros aspectos de nuestro ser a través de la palabra en un siete por cientos y a través de nuestro lenguaje corporal en un noventa y tres por ciento.

Los síntomas más frecuentes en las personas que se apartan de decir la verdad en lo que declaran son los siguientes: **Debilitamiento visual:** el sujeto que miente es incapaz de ver a los ojos a la persona que lo entrevista y de sostenerle la mirada debido a que los impulsos visuales no pueden penetrar materialmente a causa de perturbaciones en el hipocampo.

Transpiración excesiva: este es un indicio de la tensión nerviosa, cuando aparece excesiva sudoración en un ambiente en donde el clima no es muy cálido, es una señal inminente de que el sujeto que habla está mintiendo en ese momento.

Palidez y sonrojo: esto se da a nivel del rostro y del cuello cuando el sujeto que declara no es veraz, derivado de la disminución de la circulación sanguínea unida al incremento de bombeo de adrenalina en todo el torrente sanguíneo en consecuencia del estrés.

Aceleración del pulso: se puede detectar a través de la inflamación de algunas venas ubicadas en el cráneo y rostro del sujeto que miente derivado del estado de tensión ante el temor de ser descubierto en su falsa declaración.

Resequedad y salivación excesiva: cuando una persona que declara ante un juez o tribunal se está humedeciendo frecuentemente los labios es una señal clara de que está mintiendo y esta reacción del organismo es común ante la idea de un inminente riesgo o peligro.

Tartamudeo y titubeo: estos son excelentes indicios y manifestaciones de tensión muscular a nivel de la lengua y de otros órganos del habla, a las cuales precede el olvido, es posible escuchar frases por parte del sujeto que miente como "lo tengo en la punta de la lengua, pero no recuerdo las palabras adecuadas".
Reacciones de la mentira

Respuesta emocional: sentimientos de culpa, miedo, estrés y excitación que experimenta la persona que oculta la verdad en lo que declara.

Respuesta del sistema simpático: temblor en los dedos, movimientos nerviosos, habla a una excesiva velocidad y presenta movimiento excesivo en los ojos, debido a que mientras más miente tiene que concentrar en lo que dice.

Conclusión

El examen directo de testigos se realiza dentro del iter procesal con el objeto de comprobar la teoría del caso a través de la verificación de la credibilidad del testigo que declara sobre los hechos que percibió y que interesan al proceso para que el juzgador pueda disipar dudas, esclarecer puntos oscuros y llegar así a una decisión razonada y justa. Dentro de la práctica de este medio de prueba se presenta lo que se denomina sintomatología de la mentira, que son reacciones involuntarias que el organismo humano, en este caso de la persona que figura como testigo, produce y que se hacen visibles frente a las demás personas que le rodean al momento que es examinado, viéndose delatadas en su falsedad por el lenguaje corporal que emiten en ese momento frente a las partes procesales.

Referencia Bibliográfica

- ☒ Sánchez Vereda, Pablo. Manual de Derecho Procesal Penal 1era edición 2004, p. 588
- ☒ Escobar Cardenas, Fredy Enriquez. Oratoria Forense. Tercera edición. Foto publicaciones. S.A. Guatemala. 2021.
- ☒ Baytelman, Andres y Almanzas, Frank, Técnica de Litigación oral y argumentación en juicio. 2022, p.98 fundamentos fácticos, jurídicos y probatorios.

¿POR QUÉ ENTREVISTAR A LOS TESTIGOS? Y CONTRAINTERROGATORIO

Resumen

La importancia de entrevistar a los testigos es un factor de gran apoyo para comprender mejor los eventos que sucedieron, ya que cuentan con información clara y precisa para aclarar los detalles, así como para demostrar si las pruebas son verdaderas o falsas, logrando de esta manera la averiguación de la verdad y la impartición de justicia.

Palabras claves

Personas importantes, conocer, verdad, laridad, justicia, información hechos, interrogatorio, debate, prueba, defensa, testigo,

Introducción

En el fascinante mundo de la investigación, la adquisición de datos se convierte en una piedra angular para desentrañar sucesos y alcanzar conclusiones sólidas.

En lo que recalca tienen el poder de iluminar aspectos que de otro modo permanecerán en la penumbra, añadiendo matices esenciales que enriquecen la comprensión del relato.

Proponiéndole, para explorar el valor que tienen las entrevistas a testigos como un recurso fundamental en el proceso de investigación. En el diligenciamiento de la declaración de testigos, según el artículo 378 del Código Procesal Penal, el juez identifica al testigo, quiere decir que la figura del contrainterrogatorio está regulada en la norma vigente, siendo una herramienta que le permita a la contraparte obtener información que le beneficie para sus argumentos finales y reforzar su teoría.



AUTORAS:
Nátaly del Carmen López Velásquez
Karen Wendy María Elena Itzep Brito

Definición de los testigos

Los testigos son personas importantes en los procesos judiciales puesto que sus funciones son un pilar fundamental, el cual consiste en proporcionar información veraz sobre los hechos conocidos. Su testimonio puede incluir una descripción de eventos, identificación de personas o explicación de experiencia técnica, dependiendo de su carácter y experiencia. Así mismo cabe recalcar que juegan un papel primordial. Por lo que Fredy Enrique Escobar Cárdenas resalta la importancia del por qué entrevistar a los testigos, enumerándolos de la siguiente manera.

1. Sirve de base para conocer de fondo lo que saben y ver si hay alguna contradicción
2. Ayuda a explicar las contradicciones o las debilidades que haya en sus testimonios.
3. Para poder analizar con los testigos, las diferentes versiones de testimonio que otros han presentado al abogado, sobre el caso en cuestión.
4. Para decir el abogado si el testigo que tiene enfrente podrá o no apoyarlo en su teoría del caso, la cual presentará al juzgador.
5. Para conocer más detalles sobre el caso, que dirijan al abogado, hacia otros medios de prueba que apoyen su teoría del caso. (Escobar, 2,021, pág. 233)

Esta es la realidad, la lista que se presenta enumera diversas razones por las cuales un abogado debe interactuar y examinar minuciosamente los testigos en un caso legal ya que primeramente nos indica que permite detectar cualquier inconveniente en sus testimonios, posibilita la al abogado a examinar las contradicciones o debilidades, permite la comparación entre diversas versiones de testimonio y por ultimo brinda apoyo al abogado para determinar la relevancia de cada testigo en su caso. Esto permite obtener datos adicionales que podrían conducir a nuevas pruebas.

Esto implica fortalecer o contradecir indicios, así como contextualizar otras evidencias relacionadas con el caso. Así mismo durante la entrevista de los testigos es menester realizar el examen directo de testigos, el cual nos ayudará a cumplir con diversos propósitos.

- a) Solventar la credibilidad del testigo. Hacerle ver al juzgador que el testigo es confiable en el caso. Si bien todos los testigos tienen valor en juicio, no todos tienen el mismo peso.
- b) Acreditar las proposiciones fácticas de la teoría del caso que se sustenta. Los hechos y detalles expuestos por el testigo deben alinearse con la narrativa de la parte involucrada. En este sentido, el testigo pudo haber presenciado el hecho imputado, ser un testigo de oídas, o tener conocimientos de ciertos aspectos del hecho central, así como de los antecedentes o circunstancias posteriores.
- c) Acreditar o introducir en el juicio prueba material. Hace referencia a objetos y documentos que adquieren relevancia en relación con el caso específico.
- d) Obtener información importante para el análisis de otra prueba.

De la misma manera (Baquix, 2014, pág. 87) indica de que el examen directo cuenta con dos fases, las cuales hacen alusión a que... "la primera consiste en la verificación del testigo y la segunda se centra en la recopilación del relato de los hechos". Ya que son herramientas para comprobar la existencia del delito y las formas de cómo fueron sucediendo los hechos, una forma de esclarecer la verdad.

Según el autor Solórzano Garavito quien es citado por Escobar (2021) indica que las características clave para un interrogatorio eficaz incluye, el interrogatorio sencillo, ya que permite que el testigo responda de manera rápida y precisa, haciendo comprender al juez.

Elaborar las preguntas correctas, es seguir con un orden, llevar la secuencia de los hechos, ayudando a que se recuerde con mayor claridad. Es esencial organizar reglas para el interrogatorio para lograr los resultados deseados y satisfactorios. Identificar al experto y demostrar su valor, reflejará la credibilidad, llamando la atención del juez.

Contrainterrogatorio

El autor (Escobar, 2,021, pág. 233) indica en su obra, que el contrainterrogatorio es un instrumento de confrontación mediante el cual cada uno de los intervinientes pretende demostrar al juez que la teoría del caso de la contraparte carece de veracidad. Se puede concluir que, el interrogatorio, es una herramienta en el debate, utilizada por la contraparte, para realizar preguntas al testigo propuesto por la parte contraria, con la finalidad de buscar errores de la declaración prestada en debate en su calidad de órgano de prueba. Una de las finalidades del contrainterrogatorio, es impugnar la credibilidad de lo que un testigo ha declarado en debate, así hacer que los jueces puedan determinar que existe contradicción y por ende falta de veracidad en lo manifestado.

El contrainterrogatorio es una herramienta útil para la contraparte que busca información que le permita reforzar su conclusión y restarle valor al testigo propuesto por la contraparte, con la finalidad de tener un fallo que sea favorable para quien representa.

Finalidad del contrainterrogatorio

Tiene dos objetivos principales: finalidad teórica o cognitiva, la que consiste en obtener información o datos de complementación, pues el examen directo puede soslayar información que no le conviene a la parte procesal que ofreció al testigo; y, la parte práctica,

estriba en la negación, total o parcial, del testimonio a través del interrogatorio al órgano de prueba ofrecido por la parte procesal contraria.

Pasos más importantes en el contrainterrogatorio

Para que el contrainterrogatorio sea efectivo, es necesario elaborar una lista de los hechos relevantes sobre los cuales el testigo ha declarado, prestar atención ante las evidencias que son exhibidas en el interrogatorio, hacer uso de preguntas que no permitan que el testigo pueda anticiparse a la siguiente, determinar la teoría sobre la cual versarán las preguntas en el contrainterrogatorio.

Conclusión

La entrevista de testigos rige como un elemento esencial en el desarrollo de la investigación. Al adoptar enfoques que enfrenten desafíos propios, se puede elevar a la calidad como a la pertinencia de la información recopilada, enriqueciendo así la búsqueda de la verdad. Por último, pero no menos importante, la contra interrogación es un arte que requiere habilidad y estrategia y es un componente esencial para garantizar un juicio justo y equitativo. La capacidad de cuestionar y aclarar, permite una evaluación más completa de los hechos y, en última instancia, una mejor administración de justicia, es lo que lo hace efectivo.

Referencia Bibliográfica

- Baquix, Josue Felipe (2014). Derecho Procesal Penal Guatemalteco: Juicio Oral, Teoría Del Caso, Técnicas de Litigación, Prueba, Sentencia, Recursos y Ejecución. Quetzaltenango, Guatemala: Serviprensa.
- Escobar Cárdena, Fredy Enrique (2,021). Oratoria Forense. San Marcos, Guatemala: Photo Public S.A. tercera edición. mentos fácticos, jurídicos y probatorios.

NOTAS.

de manera similar, en las contribuciones de otros escritores como Josué Felipe Baquix, en su visión podría aportar a los elementos necesarios para construir una narración

más rica y detallada de lo sucedido, mismo subraya la importancia de establecer la credibilidad del testigo y la averiguación de la verdad.

DIFERENCIAS ENTRE EL INTERROGATORIO CONTRAIINTERROGATORIO Y PREGUNTAS DEL TESTIGO

Resumen

El Interrogatorio busca información, el con-
trainterrogatorio no busca información, en el interro-
gatorio declara el testigo y en el contrainterrogatorio
declara el abogado, el testigo ratifica; en el interro-
gatorio la pregunta debe ser abierta y en el contrain-
terrogatorio la pregunta debe ser cerrada-sugestiva,
en el interrogatorio el tema está dado por la pertinencia,
en el contrainterrogatorio el tema versará sobre lo
expresado en el interrogatorio, en el interrogatorio el
protagonista es el testigo, en el contrainterrogatorio el
protagonista es el abogado, en el interrogatorio
busca una narración lógica, el contrainterrogatorio
fragmentos débiles. Y las preguntas que ha-
cen perder el control del testigo son las siguientes:
abandonar las preguntas sugestivas, preguntas
abiertas con final, preguntas conclusivas, preguntas
de caracterización, preguntas acerca de lo declara-
do, preguntas que solicitan explicaciones, pregun-
tas para conocer información y pregunta reiterativa.

Palabras claves

Interrogatorio, testigo, abogado, contrainter-
rogatorio, control de testigo, técnica.

Introducción

La investigación realizada se hizo con el fin de conocer más sobre lo relativo a temas como el interrogatorio, el contrainterrogatorio y a figuras que hacen referencia a conceptos de testigo y abogado, es importante conocer estos conceptos pues en el ejercicio de la profesión de las Ciencias Jurídicas y Sociales, y el compromiso que lleva ser Abogado y Notario es importante conocer, y más ejercer de forma correcta estos temas y sobre todo conforme a derecho y respetando el estricto cumplimiento de la ley. La formación de todo profesional conlleva una responsabilidad de mejorar día a día, de avanzar en el conocimiento de temas y conceptos vitales y así poder ejercer toda profesión con ética, moral y profesionalismo, por lo mismo la elaboración de este ensayo, es importante pues como estudiantes de un grado académico como lo es una maestrías nos está adelantando a conocimientos profundos y de vital importancia para poder ejercer la profesión de una manera eficiente y poder hacer valer los derechos que han sido reconocidos constitucionalmente en Guatemala. En la actualidad todo abogado debe saber conceptos básicos como lo son el Interrogatorio, El Contrainterrogatorio, la Litigación, Las Objeciones, Los Alegatos de Clausura, La Lógica Jurídica, La Refutación y demás conceptos que tienen una relación importante con la Oratoria Forense, y así con ello poder ejercer la función de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales, y de Abogado y Notario con calidad y eficiencia en cualquier entidad o instituciones en donde se ejerza la profesión ya sea pública o privada.



AUTORES:
Hadiel Johanán Méndez Ramos.
José Teofilo Martínez Carrillo.

Diferencias entre el interrogatorio y el conainterrogatorio

“El interrogatorio es la acción externa que ejecuta una persona (examinador) frente a otra (examinado) con la finalidad de obtener de este una respuesta sobre determinado punto en concreto por medio de una pregunta idónea” (Gómez & Andrés, 2023, pag10). El interrogatorio es la pregunta que el emisor hace al receptor con el fin de resolver una duda que se le ha presentado y a la cual le busca una respuesta para aclarar la misma.

Conainterrogatorio

Es el segundo interrogatorio a que puede ser sometido un testigo y lo lleva a cabo el abogado de la parte contraria, después que el testigo fue sometido al interrogatorio directo por el proponente del testigo. Interrogatorio busca información, el conainterrogatorio no busca información.

Recordemos que cuando el interrogatorio se planifica nos debemos preguntar de qué manera es que este conoce, nos pinte una historia cronológicamente narrada, sin que omita información guía al testigo para que relate ordenadamente unos acontecimientos, que reconstruya unos hechos fundamentales para nuestra teoría del caso. El conainterrogatorio no busca información. La información ya ha sido vertida por el testigo en el interrogatorio, lo que aquí básicamente se pretende es buscar temas o hechos a favor de nuestro caso, a fin de minimizar el aspecto de este testigo a través de su confrontación, de su falta de consistencia, de su falta de credibilidad, etc.

En el interrogatorio declara el testigo y en el conainterrogatorio declara el abogado, el testigo ratifica

En el interrogatorio declara el testigo. No solo porque la información sobre los hechos la tiene el testigo, sino por el tipo de preguntas que durante el interrogatorio se realizan, que deben ser abiertas, permitiendo al testigo narrar los hechos. En el conainterrogatorio declara el abogado, el testigo ratifica, decimos que aquí declara el abogado, por cuanto este debe incluir en sus preguntas hechos, temas o aspectos ya aceptados o informados por el testigo, qui sus respuestas los ratifica.

En el interrogatorio la pregunta debe ser abierta y en el conainterrogatorio la pregunta debe ser cerrada-sugestiva

En el interrogatorio la pregunta debe ser abierta. Si lo que se busca en el interrogatorio es sacar de la mejor manera posible, la información que el testigo tiene sobre unos hechos relevantes se impone que las preguntas sean abiertas, utilizando palabras concretas: ¿Cuándo?, ¿Cómo?, etc., estas facilitan una narración coherente, creíble y espontánea. En el conainterrogatorio la pregunta debe ser cerrada-sugestiva. En sentido opuesto al interrogatorio, en el conainterrogatorio, dado que se pretende cuestionar la credibilidad del testigo, refutarlo o confrontarlo, el tipo de pregunta por regla general debe ser de “control o cerrada”, para que básicamente el testigo no tenga opción distinta de la de ratificar el contenido de la pregunta del interrogador.

En el interrogatorio el tema está dado por la pertinencia. En el conainterrogatorio el tema versará sobre lo expresado en el interrogatorio

En el interrogatorio el tema está dado por la pertinencia, la parte que interroga a su testigo tiene un margen de movilidad demarcado por la relación directa de la pregunta con los hechos que son materia de la investigación penal; de allí que, como se verá cuando la pregunta se sale de esos límites resulta válidamente objetable por ser impertinente. En el conainterrogatorio el tema versará sobre lo expresado en el interrogatorio, cuando examinamos al testigo de la contraparte, lo que queremos básicamente es sacar a relucir sus puntos débiles o sus flaquezas para minimizar el impacto de esa declaración; por ende, el ámbito de movilidad del interrogatorio aquí estará limitado a los temas dados por lo que fue el interrogatorio.

En el interrogatorio el protagonista es el testigo, en el conainterrogatorio el protagonista es el abogado.

En el interrogatorio el protagonista es el testigo. Dado que básicamente quien tiene la información es el testigo, se le debe permitir a éste relatar los hechos de manera dinámica, espontánea y ordenada, a través de preguntas abiertas, claras y sencillas, pues, recordemos que quien declara es el testigo y no el abogado.

El interrogatorio busca una narración lógica, el conainterrogatorio no. Fragmentos débiles

El autor Escobar al desarrollar el tema del interrogatorio indica: Con el interrogatorio se busca que el testigo haga una narración lógica, que cuente una historia que percibió directamente y para ello nos valemos de preguntas abiertas y se solicita al testigo que haga descripciones y dé explicaciones o justificaciones de sus respuestas,

que entregue detalles que permitan darle más fuerza a su versión. El conainterrogatorio no busca una narración lógica, sino fragmentos débiles. (Escobar, 2021, pag. 282- 283).

Con el interrogatorio lo que se busca es que el testigo brinde una respuesta certera, verdadera o real de los hechos que presenció de forma directa, mientras que en el conainterrogatorio se busca que el testigo de respuestas frágiles del cuestionamiento que se le hace.

El interrogatorio tiene una estructura cronológica, el conainterrogatorio una estructura temática

El interrogatorio tiene una estructura cronológica y además exige que se hagan preguntas de acreditación, introducción, transición, narración principal y pregunta final. En el conainterrogatorio la estructura es temática, es decir, las preguntas se centran en un tema de interés y a través del cual se busca quitarle credibilidad al testigo o mostrar que no está tan seguro de la información que posee.

1. Técnicas generales de control

a) *Desarrollar el contra examen de pie. Esta técnica de desarrollar el contra examen de pie permite que los movimientos de los letrados sean más notorios para los asistentes a las audiencias, marquen la pausa del contra examen, destaquen los momentos dramáticos del contra examen, permite el control físico del testigo a través de todo su cuerpo y por ende permite que el abogado sea el centro de atención en el tribunal.*

b) *Mantener el contacto visual con el testigo. Permite al abogado escuchar atentamente las respuestas, observar los gestos del testigo, y también permite ser el primero en enterarme si un testigo trata de eludir una pregunta o no contestarla.*



c) Permanecer de pie sin moverse

Esta técnica permite evitar distracciones en los magistrados y testigos. Y se utiliza sobre todo cuando se formulan preguntas conflictivas, y no permite que el testigo evada la pregunta.

d) Escuchar la respuesta

Es importante no solo formular buenas preguntas, sino también escuchar la respuesta del testigo, ya que ello nos va a permitir estar atento a las respuestas y en base a ello puedo formular una repregunta, y esto a su vez nos permite tener un control del testigo.

2. Técnicas específicas de control a) Preguntar y repetir

Esta técnica se da cuando formulamos la pregunta y el testigo responde evasivamente, y en seguida hay que formular lentamente la misma pregunta y así obtener la respuesta de nuestra pregunta.

b) Preguntar, repetir y replantear la pregunta Consiste en preguntar, repetir y replantear la misma pregunta. Se comienza repitiendo la pregunta por segunda vez con las mismas palabras y más lento, y si el testigo insiste en evadir la respuesta se plantea la pregunta.

c) Detenerse a fijar la pregunta y repetirla Esta técnica, como su nombre lo indica, consiste en detenerse, fijar la pregunta y luego repetirla.

d) Uso de la mano Esta técnica se da cuando el testigo comienza a responder de manera evasiva. En ese momento el abogado lo interrumpe levantando la mano, como si fuera un policía que está dirigiendo el tránsito.

e) Interrupción física Consiste en interrumpir, pero a través del uso del cuerpo y que se manifiesta sentándose durante la respuesta del testigo o mirar al vacío. Esta técnica se usa para casos extremos.

f) Dejarlo hablar Consiste en dejar hablar al testigo, y luego que el testigo termine, y decirle ahora deseo que me responda a la siguiente pregunta.

f) Escribir la pregunta Consiste en escribir la pregunta en una pizarra, en un papel en blanco, etc. Luego señalar al testigo el papel que contiene la pregunta escrita. Esta es una técnica extrema. Esta es recomendable usarla cuando estamos seguros de que el juez o tribunal no los permitirán.

h) Eso no contestó mi pregunta Esta técnica se da cuando el testigo no quiere responder o contestar la pregunta, y en ese momento el abogado le manifiesta al testigo: eso no contestó mi pregunta ¿no es cierto?.

i) Su respuesta es afirmativa Esta técnica se utiliza cuando el testigo termina su larga y evasiva respuesta. El que contrainterroga sin moverse o dejar de mirar al testigo, le señala al testigo: "entonces su respuesta es afirmativa".

j) Uso del nombre formal Esta técnica se da cuando antes de repetir la pregunta, debemos individualizar al testigo con su nombre completo.

k) Descarte Esta técnica, como su nombre lo indica, consiste en ir descartando las respuestas de los testigos, cuando estos quieren evadir las respuestas y que ello podría conllevar en quedar mal frente al tribunal. Preguntas que hacen perder el control del testigo. El Testigo en un proceso penal es un órgano de prueba, que comparece ante un Juzgado de primera Instancia, unipersonal o Tribunal Integrado, con el objeto de manifestar los hechos que le constan sobre un delito que ha percibido a través de sus sentidos y que comparece a contarlo ante los jueces.

Sin embargo, en el interrogatorio y contrainterrogatorio existen algunas preguntas que hacen perder el control del testigo y por ello no deben de ser formuladas durante el examen y contra examen, ya que los sujetos procesales deben de actuar de buena fe y no formular al testigo preguntas que no aporten nada para la averiguación de la verdad, estas preguntas pueden ser:

1. Abandonar Las Preguntas Sugestivas
2. Preguntas Abiertas Con Final
3. Preguntas Conclusivas
4. Preguntas De Caracterización
5. Preguntas Acerca De Lo Declarado
6. Preguntas Que Solicitan Explicaciones
7. Preguntas Para Conocer Información
8. Pregunta Reiterativa

Conclusión

El interrogatorio es la acción externa que ejecuta una persona (examinador) frente a otra (examinado) con la finalidad de obtener de este una respuesta sobre determinado punto en concreto por medio de una pregunta idónea mientras que el contrainterrogatorio tiene por objeto interrogar al testigo sobre aspectos controversiales de los temas de su testimonio absueltos en el examen directo. Puede hacerse preguntas en vía de refutación.

Referencia Bibliográfica

- Escobar Cardenas, Fredy Enrique. (2021). Oratoria Forense. San Marcos, Guatemala: Foto Publicaciones.
- Gómez, Jacobo, Andrés, Juan, (2023). Valoración de la prueba testimonial: Interrogatorio, contrainterrogatorio (Master's thesis, Quito: Universidad Tecnológica Indoamérica). mentos fácticos, jurídicos y probatorios.

EXÁMEN DE PERITOS

Resumen

En los procesos penales, específicamente en la etapa del debate oral; se presentan los casos en los que se hace necesario proponer la prueba de peritos, estos deben de pertenecer al Instituto Nacional de Ciencias Forenses de Guatemala (INACIF) puesto que es requisito sine cuanon para poder ser aceptados como tales. Estos Peritos estarán sujetos a interrogatorio de quien los propuso y de la contraparte; al igual que un juzgador, ellos deben de actuar en forma imparcial y evitar que con sus conductas puedan dar lugar a que se dude de su correcto desempeño. Quien los propone debe de conocer sobre los informes que presentará, y debe de mantener constante comunicación en cuanto a que extremos son los que se consideran relevantes, evitando siempre la parcialidad.

En forma general, el Perito debe de limitarse a rendir su informe tal y como lo ha conocido, evitando ver, o pedir sugerencia de la parte que lo ha propuesto, también debe de evitar confrontar o faltar al respeto de la parte que no lo propuso, y en todo momento actuar con ética, vertiendo sus informes en pro del esclarecimiento del caso, coadyuvando en esa forma a la construcción de un verdadero Estado de Derecho.

Palabras claves

Perito, abogado, juez, interrogatorio, examen, objetividad, imparcialidad, examen, juicio, litigio, credibilidad, ética.

Introducción

En el presente trabajo se aborda el tema Examen de Peritos, ¿cómo se realiza el examen directo de Peritos?, ¿qué es el examen directo de peritos?, la diferencia de estos con los testigos, ¿a cargo de quien está el examen directo de peritos?, las reglas específicas para los Peritos, los informes de los Peritos, las conclusiones que emiten los Peritos, y demás incidencias que conlleva la proposición de un Perito dentro del debate Oral.

A lo largo de este trabajo se explica cada uno de los pasos mencionados y la mejor forma de llevarlos a cabo dentro de la etapa del proceso penal aludida, persiguiendo con este aporte contribuir a el mejor diligenciamiento de estos profesionales que coadyuvan al esclarecimiento de un hecho, y a determinar la situación jurídica de quien está siendo juzgado.



AUTORES:
Edgar Ivan Martínez López
Luis Fernando Pérez Herrera

Examen Directo de Peritos

Cabe señalar que un testigo y un perito no se pueden entender en un mismo sentido, si bien es cierto, ambos son fuente de información, la diferencia radica que los primeros aportan el conocimiento de un hecho del cual han presenciado o han tenido información en forma espontánea, por mera coincidencia en tiempo y los segundos han obtenido la información a través de una labor de recolección de evidencias, trabajos en laboratorios, etc. De forma científica, veraz e imparcial.

A diferencia de los testigos, que llegan a juicio por haber percibido en forma directa a través de sus sentidos alguna información relevante para el caso que se juzga, los peritos llegan a juicio por poseer una experticia especial en un área de conocimientos derivada de sus estudios o especialización profesional, su desempeño en ciertas artes, o el ejercicio de determinado oficio. Los peritos entonces concurren al juicio a declarar no en función al conocimiento directo que tengan del hecho, sino debido a que, por su manejo de un ámbito específico del conocimiento, pueden realizar análisis y sacar conclusiones sobre un aspecto puntual sometido a su experticia. (Escobar, 2021, p. 306) En palabras del autor Escobar, existe una diferencia fundamental entre testigo y perito, el primero ha estado presente en el evento que se juzga, y el segundo llega a conclusiones derivadas de sus conocimientos y experiencia y que llega a juicio, citado para que exponga sus conclusiones y como llegó a las mismas.

Cabe señalar que, en el sistema acusatorio, el perito no es un auxiliar de la justicia, sino que es un perito de parte. Ya que quien propone a éste, es porque ya ha determinado que las conclusiones que se verterán serán de beneficio para la causa que defiende, es claro que una vez propuesto y diligenciado como tal, está expuesto al contra examen, pero si todo marcha en el sentido de quien lo propone, dicho contra examen únicamente confirmará los extremos que se desean exponer ante el juzgador.

¿Quiénes son los Peritos y los testigos expertos?

No es un tema de discusión, un Perito es aquel profesional en la materia, en el arte, que se especializa y que, en todos los procesos penales, no ha presenciado de primera mano lo que ha ocurrido, sino que arriba a sus conclusiones derivado o motivado por el trabajo de campo o de laboratorio que se le solicita en base a sus conocimientos; Veamos un ejemplo que ilustre mejor lo explicado. Supongamos que Juan Martínez se encuentra en una esquina y en ese momento observa un accidente entre dos autos que chocan. Uno de los autos iba a exceso de velocidad y no respetó el semáforo. Supongamos que Juan Martínez es mecánico.

El señor Juan Martínez es citado a declarar como testigo. No le es encargado ningún peritaje, ni es ofrecido como perito. En el examen directo, entonces, declara fundamentalmente los hechos que percibió como cualquier testigo. La cuestión es, ¿podría el examen directo además ir sobre preguntas que requieran de él algo más parecido a una opinión que un hecho? La respuesta a esta pregunta, como casi todo lo que ocurre en el juicio, es más parecido a un estándar que a una regla: mientras más experticia demuestre el testigo - y esta experticia es parte del proceso de acreditación.

En el propio examen directo - más relevante se torna su opinión. Dado que no practicó un peritaje, seguramente la admisión de sus opiniones tiene límites (sin mencionar su peso); y, de vuelta, donde se traza esa línea es directamente proporcional a la relevancia de dichas opiniones, y dicha relevancia es directamente proporcional al grado de experticia detentado (incluyendo la específica de la materia, de manera que tal vez no baste simplemente "ser mecánico") (Baytelman y Duce, 2004, p.307); Debemos de entender que lo que los autores Baytelman y Duce desean

plasmar en el ejemplo planteado, es que si quien está exponiendo su testimonio posee conocimientos técnicos sobre lo que está indicando, mas fuerza de convencimiento tiene sobre el juzgador, pero que no puede llegar a emitir conclusiones aun teniendo el conocimiento o poseer el arte; únicamente debe basar su relato en lo percibido por sus sentidos, en esencia es lo relevante de su participación como testigo. Podríamos decir que un perito, es una persona que ha tenido estudios y capacitaciones para poder emitir un dictamen sobre un hecho que se le presente, es decir que no es alguien que estuvo presente en el hecho, el perito conoce del hecho por el objeto o persona que se le presenta para que examine y pueda emitir su informe, al contrario de un testigo experto, esta persona si le constan los hechos porque estuvo en el momento y lugar que ocurrió el hecho y ese hecho ocurrido tiene que ver con el conocimiento que él tiene ya sea por su tipo de trabajo o profesión.

¿Quién está a cargo del examen directo de peritos?

La función de los consultores técnicos Toda herramienta que apoye a la parte que propone un perito es valida siempre y cuando no contrarie la ley adjetiva penal, quien propone al perito puede apoyarse de un consultor, pero en definitiva quien debe de examinar al perito propuesto, es quien lo propuso, si se diera el caso de que consultor y perito se vieran envueltos en un dialogo con vocabulario técnico, conocido únicamente por ellos, podría provocar que no sea entendido por la contraparte, sobre lo que la contraparte está preguntando en el contra examen (Escobar, 2021, p. 308);

Estos son auxiliares en el proceso y tienen la función de facilitar la explicación con palabras sencillas de qué se va a tratar el peritaje que se va a desarrollar en el debate.

Para poder incorporar los dictámenes periciales y que éstos sean admitidos como válidos es necesario tomar en cuenta varios aspectos, no basta con que el perito haga acto de presencia, es necesario que quien lo propuso pueda demostrar desde la idoneidad, experiencia y la veracidad de las conclusiones a las que ha arribado. Según Garavito, citado por (Escobar, 2021, p. 308 - 310) hay reglas específicas a saber sobre los peritos y las enumera así:

Reglas específicas para los Peritos

1. Sobre los antecedentes que acrediten su conocimiento teórico sobre la ciencia, técnica o arte en que es experto. En este punto, lo que se busca es acreditar al testigo, esto es mostrarle al juez que el perito, tiene la formación académica, los títulos, los conocimientos y la experiencia que le permiten actuar como tal.

2. Sobre los antecedentes que acreditan su conocimiento en el uso de instrumentos o medios en los cuales es experto Estas preguntas igual que las anteriores buscan acreditar al perito, pero ya de manera específica sobre el uso de una determinada técnica en la cual es experto. Por ejemplo, a un psiquiatra se le podría hacer la siguiente pregunta. Preguntado: indique a este despacho qué es un test de inteligencia y para qué sirve. ¿Cómo se interpreta ese test de inteligencia?

3. Sobre los antecedentes que acreditan su conocimiento práctico en la ciencia, técnica, arte, oficio o afición aplicable. Al igual que las anteriores, buscan acreditar al perito y aquí se le hacen preguntas encaminadas a que demuestre su experiencia en el uso de una determinada técnica.

4. Sobre los principios científicos, técnicos o artísticos en los que fundamenta sus verificaciones o análisis de aceptación. En este punto se le debe interrogar sobre los principios, científicos, técnicos o artísticos que fundamentan una determinada prueba científica, por ejemplo, a un balístico. ¿Qué principios guían una prueba de absorción atómica? O a un Patólogo ¿Cuál es la base científica para realizar de manera correcta una necropsia?

5. Sobre los métodos empleados en las investigaciones y análisis relativos al caso. Otro aspecto fundamental que se debe tener en cuenta es el que se refiere a los métodos empleados en las investigaciones y análisis relativos al caso. En ejemplo del balístico y efectos de determinar si quedan residuos de pólvora que fuesen indicativos de que una persona disparó, se podrían hacer pruebas encaminadas a determinar si se utilizó la prueba del guantelete de parafina o la prueba de absorción atómica, solicitando que se explique por qué se utilizó una u otra, requiriéndolo para que señale el nivel de confiabilidad y objetividad de la mencionada prueba.

6. Sobre si en su examen o verificación utilizó técnicas de orientación, de probabilidad o de certeza. Debería indagarse al perito sobre si utilizó técnicas de verificación, probabilidad o certeza, porque cada una de ellas tiene una finalidad distinta. Nunca será lo mismo una prueba de probabilidad que una de certeza y los resultados en cada una de las pruebas pondrán al juez frente a una perspectiva distinta. Nos encontramos que en algunos informes periciales que señalan que sus resultados de certeza y por ejemplo en la psicología no hay resultados de certeza porque la psicología no es una ciencia exacta, es decir en ciencias como la psicología solo podemos decir que utilizan técnicas de orientación o de probabilidad, pero no de certeza.

7. La corroboración o ratificación de la opinión pericial por otros expertos que declaren también en el mismo juicio. El perito podrá ser confrontado con otros expertos que han opinado sobre el tema, incluso para ello se le podrán poner de presente artículos o escritos que sobre el tema hayan sido realizados por expertos, con lo cual se buscará darle mayor fortaleza a su declaración. Esto dejara en la mente del juez, la idea que lo que está manifestando el perito tiene un soporte y que, como tal, debe ser valorado de manera positiva. Generalmente para darle mayor fortaleza al testimonio dado por un perito psicólogo, un psiquiatra, o un físico, sería conveniente que un segundo declarara en el proceso para que ratifique lo mencionado por este, porque además como se trata de una ciencia en la cual el juez no es experto, esto le dará mayor fortaleza a la teoría planteada por el perito que ya declaró.

8. Sobre temas similares a los anteriores. Finalmente, el perito puede ser interrogado sobre temas similares a efectos de darle mayor credibilidad a su versión.

9. No se le puede interrogar sobre la imputabilidad o inimputabilidad del acusado. Si el perito es un psiquiatra no se le puede pedir que manifieste si en su concepto el acusado es imputable o inimputable porque este es un juicio de valor netamente jurídico que debe determinar el juez y no el perito. (...) el perito mutuo propio no puede sugerir que el examinado es imputable o inimputable.

10. El perito puede ser interrogado sobre documentos elaborados por otros profesionales. Este tópico tiene que ver especialmente con los peritos médicos, quienes tendrán que pronunciarse sobre la historia clínica que naturalmente no fue elaborada por ellos, pero incluso puede ocurrir que el médico anesthesiólogo se pronuncie sobre las anotaciones realizadas por el cirujano. La discusión surge a raíz de algunos casos en que se venía planteando que, si el perito opinaba sobre un documento distinto al elaborado por él, era una respuesta de referencia que no podía ser admitida. Naturalmente ésta no puede ser la interpretación que se le da al tema, so pena incluso que la prueba pericial pierda todo su sentido, porque entre las razones al elaborar la base de la opinión pericial, es muy probable que el perito se le ponga de presente la historia clínica para que con base en ella la emita, otro tanto se puede decir del médico quien puede ser interrogado sobre una anotación en

11. Para poder interrogar al perito tiene que existir una base de opinión pericial.

Si se pretende llevar al perito a la audiencia para ser interrogado debe haber presentado una base de la opinión pericial, siendo este un informe resumido, Naturalmente si se pretende incorporar la base de la opinión pericial, como prueba, se tendrá que realizar a través del perito, que es el testigo de acreditación necesario para este propósito. Es importante aclarar que es a base de la opinión pericial que se requiere para el perito y no para el testigo técnico, siendo este último el que tiene conocimientos especiales en torno a una ciencia o arte.

Según el autor Garavito, citado por Escobar, indica en once numerales aspectos que hay que tomar en cuenta al examinar a un perito, los cuales son una herramienta fundamental para lograr el objetivo de la parte que propuso al representante del Instituto Nacional de Ciencias Forenses y obtener los resultados positivos para la causa que defiende.

Cuando se ofrece un dictamen de experto, es este escrito la base que tiene el perito que en su momento procesal oportuno hará acto de presencia y se le pondrá a la vista esta base de opinión pericial para que la amplíe, modifique o ratifique y pueda explicar al Juez el porqué de sus conclusiones.

Conclusión

En el proceso penal, específicamente en la etapa de debate, es el momento procesal oportuno para la incorporación y valoración de la prueba, tal es el caso de los peritos, la parte que los propone busca acreditar su participación y sus informes haciéndole preguntas encaminadas a que demuestre su experiencia en uso de una materia determinada, y que sus conclusiones son emitidas en forma objetiva e imparcial, y que su comparecencia a juicio es única y exclusivamente para informar lo que su labor científica arroja como resultado de sus diligencias tanto en campo como en el laboratorio.

Referencia Bibliográfica

Baytelman Aronowsky, Andrés & Duce Jaime, Mauricio (2004) Litigación Penal. Juicio Oral y Prueba. Santiago, Chile. Imprenta Salesianos S.A. primera edición Escobar Cárdenas, Fredy Enrique (2021). Oratoria Forense. San Marcos, Guatemala: Photo Public S.A. tercera edición.

Conclusión General

Un perito es aquel profesional ya sea en ciencia o arte, al servicio de una institución, en el caso del sistema judicial guatemalteco, son aceptados los que pertenecen al Instituto Nacional de Ciencias Forenses, quien los propone, debe de utilizar técnicas y estrategias para que sus conclusiones sean de beneficio para la causa que defiende.

ALEGATOS DE APERTURA

Resumen

Durante el desarrollo del presente nos adentraremos a conocer acerca del alegato de apertura, en que consiste, como funciona en que etapa del proceso penal guatemalteco se desarrolla, quienes son los litigantes que hacen uso de esta herramienta de litigación, que habilidades son necesarias para el litigante en el sistema acusatorio adversarial.

Introducción

En la presente investigación se establecerá la importancia del alegato de apertura, el cual es realizado en la etapa de debate oral y público dentro del proceso penal guatemalteco así como su estrecha relación con el principio de oralidad en virtud que en la referida etapa existe un momento destinado para hacer uso de tan efectiva herramienta, siempre y cuando el litigante tenga los conocimientos jurídicos básicos, destrezas y habilidades para la argumentación y persuasión.

Palabras claves

Alegatos de apertura, debate oral y público, momento procesal.



AUTORES:
Karen Lizbeth Ramírez Arriola
Persi David Pérez Raymundo

Alegatos de apertura

Comenzaremos definiendo que son los alegatos de apertura, no es más que aquella introducción o la presentación de la teoría del caso y se indica lo que se realizara durante el debate, los medios de prueba y que se espera demostrar con los mismos, así también la sentencia que se desea obtener: El alegato de apertura es una actividad fundamental del litigante, ya que es su oportunidad para presentar la teoría del caso, debemos de recordar que el juez o tribunal que conocerá en la etapa del debate ignora los pormenores del hecho ni las razones por las cuales se incrimina al acusado, es por ello la importancia de este alegato de apertura por que por medio de él se le da al juez o al tribunal la información relevante al inicio del juicio y dependiendo la forma en que se estructure el alegato de apertura se lograra atraer la atención y el interés del juez o tribunal en el caso. (Baytelman y Duce, 2004, págs. 363-364).

El alegato de apertura es el primer momento en el desarrollo del debate oral y público por medio del cual el litigante mediante sus habilidades y destrezas atraerá la atención del que Juzga El alegato de apertura no es un acto procesal con las formas de realizarlo establecidas, por lo tanto queda a criterio de quien lo formula como lo plantea, se plantea de forma oral si bien es cierto es una introducción o una presentación, el mismo debe ser sintético, claro y esquemático con la finalidad de que el mismo sea comprensible desde el primer momento, considerando que es el primer y la mejor oportunidad para quebrar el principio de incertidumbre, por medio del alegato de apertura se brinda la información relevante al caso mas no se intenta probar el mismo en ese momento, por medio del alegato el juez o tribunal tendrá el primer contacto con los hechos y antecedentes que fundamente el caso y se crearan la primera impresión del caso.

De lo ya indicado podemos denotar la importancia que tiene el alegato de apertura considerando que constituye el primer contacto del juez o tribunal con el caso, así como fijar la teoría del caso, ofrecer el punto de vista de cada parte y organizar la información para presentarla de manera sistemática.

Por supuesto que para que podamos de realizar un alegato de apertura en el cual como profesiones demostremos esa habilidad, dominio y antecedentes del caso, existen factores que van a influir en la forma en que se realice, como le entonación, ya que por medio de ella lograremos atraer la atención de quienes nos escuchan enfatizando por medio de la entonación aquello que consideremos más importante y de lo cual queramos llamar la atención. Así también es muy importante el ritmo con el cual hablemos ya que si hablamos demasiado rápido o demasiado lento, perderemos la atención de quien nos escucha ya que la información no será comprensible, debemos de realizar las pausas necesarias, ya que es uno de los mejores recursos al momento de llamar la atención y que quien nos escuche pueda asimilar la información, por supuesto que estas pausas no deben de ser muy prolongadas, y por ultimo pero no menos importante como debemos de tomar en cuenta otro enfoque fundamental para presentar un buen alegato de apertura y este es, la claridad del lenguaje con la que nos expresemos, recordando que este alegato se hace de manera oral por que no debemos de leer lo que ya está escrito en la acusación.

Para plantear un alegato de apertura debemos de evitar cometer errores ya que uno de ellos que se ve en los abogados litigantes sobre utilizar palabras y transformar el alegato en una declamación de poesía o retórica, otro error muy común es realizar el alegato apelando a las emociones del juez o del tribunal, recordemos que el alegato tiene como finalidad fijar una cierta versión de los hechos del caso y hacer una promesa de evidencia que luego será presentada, no es el momento para hacer discursos emotivos, ni emitir conclusiones mucho menos dar opiniones personales. Para Kenney Hegland, Destacado abogado de su época, existen cuatro errores que usualmente se comenten al momento de realizar un alegato inicial o alegato de apertura siendo estos: 1. Hacer promesas que no se pueden cumplir, recordemos que el alegato se indica lo que se demostrara durante el desarrollo del debate, por lo que no podemos prometer demostrar algo que no tiene sustento.

2. Mencionar la prueba que quizá no llegue a producirse. Como la declaración de testigos de los cuales se tiene la incertidumbre. 3. Argumentar. El alegato es una presentación una introducción por lo tanto no es el momento de presentar argumentaciones. 4. Realizar relatos interminables. Evitar que la presentación del caso sea larga, tediosa. (Solórzano, 2012, págs. 192-194) Para un litigante su experiencia es el conocimiento que adquiere a lo largo de sus vivencias profesionales, por lo que ofrecer y asegurar un resultado no debe ser uno de sus fines.

Ahora bien ya indicamos que es un alegato de apertura, lo errores más comunes, entonces ahora indiquemos que debe contener un alegato de apertura:

El contenido es muy preciso, debe de contener todos los elementos de la teoría del caso, una narración persuasiva de los hechos, que sería el elemento factico, los fundamentos jurídicos que permiten soportar legal y doctrinariamente la tesis, siendo este el elemento jurídico y las pruebas que lo demuestren y que serán practicadas en el debate siendo este el elemento probatorio. (Baitelman y Duce, 2004, págs. 366-367) El alegato de apertura al no tener un orden o estructura establecido para su desarrollo es necesario que el litigante realice su guía por medio del cual va estructurar sus ideas y de esa manera hacerle saber a quien juzgada el conocimiento del caso en concreto

Si bien es cierto no existe en la legislación una estructura establecida de como presentar un alegato de apertura existen elementos muy puntuales que debe de contener el mismo:

Para lo cual lo estructuraremos de la siguiente manera: 1. Introducción: sería en este momento la presentación de la teoría del caso, generalmente dándole un titulo no precisamente jurídico. 2. Cuerpo o contenido. En este se presentaron los elementos facticos, jurídicos y probatorios, 3. Conclusión. El alegato de apertura se debe de cerrar con una petición específica en cuanto a la sentencia. (Vásquez Karol, 2023, pág. 118)

El litigante al desarrollar su alegato debe tener presente que no se puede extender, puesto que el objeto es llamar la atención de quien Juzga y no lograr que pierda la atención.

Conclusión

El Alegato de apertura se realiza en un momento procesal del debate, es considerado como una herramienta por medio de la cual el litigante va a poner en práctica todas sus destrezas, habilidades, así como el conocimiento y manejo de la teoría del caso, logrando con ello llamar la atención del juzgador, preparándolo desde ese momento con argumentos claros, precisos y circunstanciados que al final del debate oral y público el que juzga pueda emitir una decisión favorable a sus pretensiones. No es necesario que el litigante se extienda debido a que si lo hace lograra perder la atención de quien juzga y el resultado será catastrófico.

Referencia Bibliográfica

- Baitelman, Andrés y Duce, Mauricio. Manual de litigación en juicios orales. Santiago, Chile: CEJA, edición. 2004
Solórzano Garavito, Carlos Roberto. Sistema y Técnicas del Juicio Oral. Cuarta Edición. Ediciones Nuevas Jurídica. Colombia. 2012
Vásquez, Karol Desirée. El Debate Aspectos Prácticos. Editorial Rejobot. Primera Edición. 2023

Conclusión General

Con la entrada en vigencia del código procesal penal, en el sistema de justicia de Guatemala se logro modernizar el debate oral y público lo que logro que el juzgador tuviera la oportunidad de escuchar a viva voz los argumentos de los sujetos procesales y de esa cuenta quien maneja la oralidad tiene grandes oportunidades de lograr convencer a quien juzga de sus pretensiones.



ALEGATO DE CLAUSURA

Resumen

El alegato de clausura es la oportunidad de causar una impresión disidente en el Juez que está llamado a dictar la sentencia; tal impresión depende mucho de la destreza que tenga el abogado para expresar los argumentos que conjuntamente con las pruebas producidas servirán de base para condenar o absolver al acusado.

Es el momento procesal oportuno para plantear nuestra teoría del caso, pero ya no con base en especulaciones, acá deben ser argumentos sólidos y certeros, basados en el análisis de cada una de las pruebas respecto a las circunstancias de tiempo, lugar y modo que constan en la plataforma fáctica, buscando persuadir al juez, haciéndole ver circunstancias muy particulares que demuestran la petición de fondo. Enfatizar carga de la prueba y presunción de inocencia, el Juez ya lo sabe, pero es importante recordar a quien le corresponde la carga de la prueba.

Hay que elegir el punto de partida de nuestra presentación, en materia penal hay 2 opciones, podemos empezar a narrar los hechos (si es defensa activa) o bien a partir del momento de la detención (si es defensa pasiva).

Utilizar apoyo visual de calidad es parte de una buena estrategia.

Palabras claves

Litigio penal, argumentación, persuasión, alegatos de clausura, conclusiones, ética, habilidad, destreza argumentativa, capacidad de análisis.

Introducción

La litigación penal está constituida por un conjunto de técnicas y destrezas que el abogado debe poner en práctica en la secuela del proceso, para ello es necesario que en la formación de un Abogado se tengan bases sólidas, tanto teóricas como prácticas, formación que debe consistir en el fortalecimiento de la habilidad de hablar ante un juez, como el propio conocimiento teórico y normativo.

En el proceso penal hay ciertas etapas en donde se pone más de manifiesto la capacidad argumentativa ya que de ello depende persuadir al juez sobre el interés que se persigue. Uno de esos momentos es precisamente a la hora de los alegatos de clausura, en donde el abogado luego de toda una secuela procesal que incluye la producción de la prueba debe entrar a expresar su análisis, por lo que a continuación se desarrollan las cuestiones medulares de esta fase del proceso, con miras a una percepción atinada de los abogados litigantes, sobre todo en quienes se encuentran dando sus primeros pasos en este fascinante mundo del litigio penal.



AUTORES:
Alberto Estuardo Ramírez Martínez
María Angeles Pinto Ramírez

El alegato de clausura

El Abogado penalista siempre debe tener presente que en cada una de las etapas del proceso penal debe tener la destreza necesaria para ejercer su función tanto si litiga de parte del ente acusador, querellante o defensa técnica. Su actuación es importante durante todo el proceso, pero tiene especial incidencia durante la emisión de las conclusiones, toda vez que es el momento cúlmine de todo el juicio oral y público, en donde basándose en la prueba producida, debe vertir argumentos sólidos, lógicos e impactantes en la percepción de juez de sentencia, basándose en el análisis de cada uno de los medios probatorios, ya que de ello dependerá un buen resultado para su patrocinado.

Las conclusiones son parte medular, no solo del proceso, ya que trasciende el ejercicio profesional del abogado litigante, quien debe tener presente que "Son la última oportunidad de comunicarse directamente con el juez" (Escobar, 2021, p. 345).

Con base a lo antes indicado por el autor Escobar se puede establecer que tanto el representante del Ministerio Público, querellante, abogado director y defensa deben tener plena preparación, tanto académica, como del caso concreto, para una buena presentación de alegatos de clausura. Se debe tener en cuenta que el abogado no puede acudir a una audiencia para emitir conclusiones si previamente no ha estudiado la secuencia del juicio y la teoría del caso, debiendo tener la ética profesional necesaria para preparar todos los pormenores para atacar con argumentos cada una de las pruebas.

En el proceso penal guatemalteco se contempla dentro del juicio oral y público una fase destinada directamente a la emisión de este tipo de argumentación, ello se encuentra contemplado en su artículo 382 del Código Procesal Penal (1992), en donde se establece que:

Terminada la recepción de las pruebas, el presidente concederá sucesivamente la palabra al Ministerio Público, al querellante, al actor civil, a los defensores del acusado y a los abogados del tercero civilmente demandado, para que, en ese orden, emitan sus conclusiones.

Regulación que se concatena con la doctrina ya que en virtud del orden del juicio resulta lógico que, para emitir conclusiones los profesionales del derecho tengan conocimiento de las pruebas que han de ser sometidas a valoración dentro de la sentencia. Acá cobra relevancia el principio de inmediación, toda vez que, de la percepción, conocimiento del caso concreto, capacidad de análisis y destreza argumentativa, facilitará que los abogados tengan la capacidad para hacerle al juez sus planteamientos y observaciones, motivando una resolución favorable bajo la objetividad, debido proceso y tutela judicial efectiva.

Para el abogado que defiende resulta importante aprovechar este momento procesal, ya tiene que garantizar el derecho de defensa de su patrocinado, por lo que, aunado al estudio de la teoría del caso, debe mostrarse seguro de lo que va a decir, en ese momento no puede dudar ya que ello puede hacer que se ponga nervioso,

olvide las ideas centrales, quedado mal con su cliente. También debe tener presente la diferencia de las conclusiones con un alegato de apertura, en esta etapa no puede especular, ya que la prueba ha sido producida, por lo que debe centrarse en el análisis del desfile probatorio, en virtud de que es la prueba la que puede condenar o absolver a su patrocinado.

El abogado litigante debe moderar su tono de voz a un nivel en el que proyecte seguridad, es muy recomendable ver a los ojos de quienes se dirige; su lenguaje corporal es importante, sobre todo porque debe proyectar seguridad y credibilidad; estos son técnicas que debe ir aplicando, porque la impresión muchas veces no está en lo que se argumenta sino en la forma en que se dice. Además, debe tener presente que "cada conclusión debe ser inferida producto de un razonamiento a partir de los hechos expuestos en la teoría del caso, respaldados por la prueba diligenciada durante el debate..." (Giron, 2022, p. 193).

Tomando en cuenta lo establecido por el jurista Girón, decimos que el alegato de clausura requiere preparación del abogado que va a deponer, tanto en técnicas de litigio como en conocimiento del caso en concreto; básicamente se requiere que se apliquen las técnicas al conocimiento que se tenga, ello para lograr una expresión clara y precisa, que permita persuadir a juez que va a dictar la sentencia.

Conclusión

El alegato de clausura, conocido como las conclusiones dentro del juicio oral y público establecido en el proceso penal guatemalteco, son el momento procesal oportuno para que el abogado litigante valiéndose de técnicas y destrezas, puede expresar ante el juez llamado a dictar la sentencia los argumentos necesarios y bien concatenados, analizando las pruebas diligenciadas, indicando por qué si o por que no se les debe otorgar valor probatorio, para que en base a ello quien juzga tome una decisión favorable a los intereses que defiende, haciendo prevalecer todo el andamiaje de principios y derechos de las partes para la consecución de justicia.

Referencia Bibliográfica

- Escobar Cárdenas, Fredy Enrique (2021). Oratoria Forense (litigación penal). Guatemala: Magna Terra Editores.
- Congreso de la República de Guatemala. (1992). Código Procesal Penal, Decreto 51-92.
- Giron Palles, José Gustavo (2022). Teoría del caso y técnicas de litigación para el debate. Guatemala: Instituto de la Defensa Público Penal.

LA PERSUASIÓN

Resumen

En la presente investigación se aborda el tema denominado "la persuasión" como el arte de influir en el razonamiento, comportamiento y decisión de los jueces en el proceso penal.

Para lo cual es indispensable tener conocimiento pleno y dominio absoluto del caso objeto del litigio, lo cual permitirá que se argumente con tal seguridad que se influya en la psique del juzgador.

En ese orden de ideas, es necesario establecer cuáles son los elementos de la persuasión, así como las técnicas y habilidades que debe desarrollar el profesional del derecho para lograr convencer al juez sobre la tesis que se argumenta y se pretende que tenga por demostrada. Ello con el objeto de cumplir el fin de la "persuasión", que en material procesal es convencer a quien se dirige el mensaje (juez).

Introducción

Desde una perspectiva general se puede decir que la persuasión se ha convertido en un arte a través de la historia, siendo esta de gran importancia para influir en la toma de decisiones que una persona o grupo de personas debe realizar sobre distintos escenarios que le son informados por otros. En virtud de lo cual, es necesario que la argumentación a realizarse, cumpla con técnicas y habilidades adecuadas que permitan transmitir certeza sobre el punto de vista que se expone y los motivos por los cuales debe resolverse de tal manera una causa penal.

Palabras claves

Persuasión, convencimiento, ideas, decisiones, discursos, argumentación, demostración, proceso, litigantes, juez, elementos, habilidades, destrezas.



AUTORA:
Mirsa Shisel Villatoro Cardona

La Persuasión

El arte de la persuasión implica una comunicación efectiva de ideas, la construcción de confianza y la creación de una conexión emocional impulsada por quien tratada convencer al otro. Al respecto, se indica que:

La persuasión es la capacidad de convencimiento externada y dirigida al juez. La persuasión tiene como finalidad influir psicológicamente en la opinión, comportamiento y decisión del juzgador, esto sin que sea de manera coercitiva, sino más bien, empleando técnicas que hagan pasar a la otra persona de su propio punto de vista, al punto de vista del persuasor y convencerlo de ser esta última perspectiva la correcta solución al caso. (Guevara, 2019, pág. 55) Del concepto que brinda el autor antes citado, se puede sustraer como característica importante de la persuasión, que esta es “no coercitiva”, pues en materia procesal penal, no se puede obligar al juez para que decida conforme al criterio del exponente. Sino por el contrario, la persuasión de manera sutil e ingeniosa hará que el juez perciba el argumento del litigante como cierto y razonable y por ende acatará el mismo.

Es indispensable, que el exponente exteriorice su motivación con pleno dominio para que refleje seguridad y sus intervenciones sean convincentes. Por su parte, la autora guatemalteca Vásquez, expone que “es el arte de hablar o escribir de manera elegante y dar al lenguaje eficacia para persuadir o conmovér”. (Vásquez, 2023, pág. 28)

Es oportuno destacar que la referida autora contempla a la persuasión como un arte, catalogándola como “elegante” ya sea de manera escrita o mediante la oralidad, lo cual es interesante, pues en efecto, el Abogado en cada de sus intervenciones debe hacerlo con un lenguaje apropiado y técnico que llegue a tener impacto en el pensamiento del juez, para que cada uno de los argumentos que se exponen sutilmente cobren sentido en el razonamiento del juez, hasta lograr persuadirlo.

Importante es mencionar que, a través del tiempo, la persuasión no se utiliza solo en discursos políticos o a las estrategias de venta; sino por el contrario, esta se utiliza de manera natural en numerosas actividades cotidianas, y de manera relevante se utiliza también en ámbitos profesionales y empresariales. Su presencia sutil, pero impactante, se manifiesta en conversaciones diarias, ventas, ofertas, en la publicidad que nos rodea y en las interacciones en redes sociales.

Propiciando que interesa en la presente investigación en el ámbito profesional, referente al litigio, en el proceso penal, el autor Traversi en su obra literaria denominada La Defensa Penal, indica que: El objetivo que un abogado se propone alcanzar, en cualquier tipo de juicio, y, por lo tanto, también en el proceso penal, es el de convencer al juez para que acoja la tesis que mantiene. De ahí la importancia para el abogado de conocer los específicos mecanismos psicológicos por medio de los cuales actúa la persuasión en el ámbito forense. La persuasión en el proceso penal asume un carácter de mecanismo peculiar mediante el que el juez, en un contradictorio entre las partes, se forma una convicción expresándola en su decisión. (Traversi, 2013, pág. 237)

Según lo referido por dicho autor, se puede analizar que efectivamente, en el proceso penal se observa el principio de contradicción, y es por ello que el juez, evalúa las distintas perspectivas que le son expuestas, acogiendo la que considere acertada. Es también sano recordar, que, en ocasiones, quienes ejercen la función decisiva, pueden tener criterios ya establecidos y que son conocidos por los litigantes, sin embargo, es importante trabajar en el fortalecimiento de las técnicas persuasivas y no dejar de aplicarlas, pues de manera interesante, la persuasión a pesar de existir un criterio ya establecido, puede lograr cambiar la forma de percibir y analizar determinados escenarios por parte de los jueces, dando lugar a nuevos criterios.

El distinguido autor Traversi, también indica que: Los sujetos del proceso de la persuasión son básicamente el fiscal y los defensores (en calidad de persuasores), y el juez como la persona que se busca persuadir. Así mismo refiere que, tradicionalmente se ha considerado que el momento tópic de la persuasión es el debate, durante el cual el fiscal y los defensores exponen sus propias tesis y formulan sus respectivas conclusiones. (Traversi, 2013, pág. 237)

Respecto al aporte del autor citado, se considera que, si bien el debate es la etapa en la que se desarrolla en su máxima potencia la persuasión, las demás etapas procesales anteriores y posteriores también son importantes, pues en cada petición que realizan los sujetos procesales está implícito un punto de vista particular y que se espera que el juez pueda acoger. Por ejemplo, en una audiencia de revisión de la medida de coerción, generalmente el ente acusador (Ministerio Público) tratará de persuadir al juez para que el sindicado permanezca en prisión preventiva, argumentando de manera “persuasiva” peligros procesales como el peligro de fuga o la obstaculización para la averiguación de la verdad; y, por el contrario, la defensa técnica del sindicado buscará persuadir al juez para que otorgue al sindicado medidas sustitutivas en virtud de no existir esos peligros procesales y presentando los documentos de arraigo necesarios para convencer al juez de lo argumentado, convenciéndolo además de que no existe ese peligro de obstaculización para la averiguación de la verdad, y que debe privilegiarse la libertad del defendido, pues la libertad es un derecho sagrado que debe ser garantizado y respetado, y que no existen motivos para su restricción en el caso concreto.

Si bien el juez es conocedor del derecho, es importante dar énfasis al deber de observancia por parte del juez de las normas legales aplicables (de manera sucinta para no extender demasiado la intervención), refiriendo normas ordinarias, constitucionales y convenios internacionales para recordar al juez la importancia de este derecho.

Todo ello con el objeto de persuadir al juez de que se tiene la razón. Muestra de ello, es que la persuasión como tal, no está regulada en el ordenamiento jurídico guatemalteco, pues ha de recordarse que esta es una técnica, también apreciada como “arte”. No obstante, en lo que al proceso penal concierne, puede referirse el artículo 109 del Código Procesal Penal, del cual puede sustraerse que efectivamente es necesario “convencer al juez” sobre las peticiones que se realicen, este artículo regula “Peticiones. El Ministerio Público, al igual que los demás sujetos procesales, harán todos los requerimientos en audiencia oral, unilateral o bilateral, según sea el caso, debiendo ser claros y concisos, demostrando y argumentando su pretensión”.

En el mismo orden de ideas, el artículo 82 del Código Procesal Penal guatemalteco, regula el desarrollo de la audiencia inicial (primera declaración), y establece “1... 2... 3... 4. El juez concederá la palabra al fiscal y al defensor para que demuestren y argumenten sobre la posibilidad de ligarlo a proceso, debiendo resolver en forma inmediata...”. En virtud de lo cual entonces, se hace uso de la “persuasión”, pues finalmente el juez tomará una decisión analizando lo que los litigantes han argumentado y demostrado, con el objeto de convencerlo sobre la forma en que debe resolver. Lo mismo sucede con la posterior discusión de la necesidad de imponer medidas de coerción, y sobre el plazo de investigación.

El jurista Fontanet, en su obra Principios y Técnicas de la Práctica Forense, trae a colación que: El filósofo griego Aristóteles brindó una importante aportación respecto al tema de la persuasión, identificando tres elementos fundamentales en la retórica persuasiva:

a) *El portador del mensaje: por excelencia sería el abogado que representa la parte. Pero también puede tratarse de un órgano de prueba que informa lo que conoce sobre el caso (testigos, peritos, etc).*
 b) *El mensaje como tal: es la comunicación que se hace al juez para lograr su convencimiento, mediante la prueba y alegaciones presentadas.*

c) *El receptor del mensaje: se refiere al juez, jurado, tribunal colegiado o unipersonal que adjudicará la controversia presentada en el juicio. (Fontanet, 2010, pág. 15) Por lo que, respecto a lo que el autor Fontanet indica, se puede indicar que, en efecto, toda la información que pretenda ser exteriorizada en cualquier ámbito (concerniente o no a lo jurídico), para su efectiva transmisión, debe cumplir por lo menos con los 3 elementos referidos: (portador) también conocido como emisor; (el mensaje en sí) que comprende "lo que se dice" de manera escrita, verbal, señas, etc. (siendo éstas 3 últimas, ejemplos de los canales por los cuales se puede hacer llegar el mensaje); y finalmente (el receptor) es decir, quien recibe el mensaje para comprender lo que se le ha expuesto. Indispensable es recordar que, el abogado debe conocer muy bien el caso objeto del proceso, pues ello le ayudará a tener confianza en sí mismo y seguridad de que lo manifestado es procesalmente real.*

Debe además dominar las técnicas que le ayuden a desenvolverse mejor en juicio, adecuadas a su propia forma de ser para evitar que se escuche un argumento forzado. Entre dichas técnicas se encuentra el adecuado contacto visual con el tribunal, que reflejará seguridad en el persuasor y enviará como mensaje que está siendo transparente en su argumentación; demostrar respeto y sumo conocimiento de la causa; ilustrar perspectivas racionales y que puedan sustentarse con la prueba para dar sentido en la psique del juez a la teoría del caso sobre la cual se pretende convencerlo.

Habilidades y destrezas para la persuasión

La habilidad en términos generales es la capacidad que se tiene para realizar con facilidad alguna tarea o actividad determinada. Las habilidades se determinan como una característica innata, es decir, que la persona ya nace con las mismas, sean estas de carácter social, escolar, físico o mental.

Y la destreza, es el resultado óptimo que se obtiene al poner en práctica actividades específicas, que se perfeccionan a través del tiempo, la repetición y la experiencia. Por lo que la destreza, finalmente puede potenciar una habilidad con la que ya se cuenta. Sobre este tema se refiere que:

El aprendizaje de las técnicas para desarrollar habilidades y destrezas permite saber que la forma y el orden en que se presenta la información, influyen en la toma de decisiones del juzgador; que es importante el uso y la manera de escoger el lenguaje en la formulación de las preguntas; que el ritmo y tono deben saberse manejar para mantener la atención del juez durante todo el tiempo; que el uso de audiovisuales son una forma de extensión de la voz y una técnica del aprendizaje visual en la que se debe apoyar el abogado. (Escobar, 2021, pág. 361)

El referido autor brinda un aporte importante, pues al profundizar en ello, se puede establecer como habilidad "la oratoria o facilidad de desenvolvimiento en público" como algo innato, y como destreza "perfeccionar el desenvolvimiento del abogado desde su interior" (por ejemplo, controlar internamente la respiración), lo cual le permitirá expresarse con un ritmo adecuado al hablar, y hacerlo con el tono de voz conveniente a lo que se pretende enfatizar (y con ello potenciar su habilidad).

Así mismo, sentirse hábil, capaz y seguro, permitirá que técnicamente establezca contacto visual con quienes lo escuchan y con ellos realzarse sus intervenciones, captar la atención del juez e influir en sus decisiones. El autor Escobar, indica además que: Las habilidades, destrezas y valores que debe desarrollar el abogado para presentar su pretensión de manera convincente y con ello lograr persuadir al juez, están relacionadas con tener la capacidad de:

*. Formular una teoría del caso lógica, creíble y jurídicamente suficiente que se pueda probar.
 . Determinar estratégicamente el orden en que sus pruebas deben ser presentadas en el juicio.*

Presentar un alegato de apertura que le permita plantear una visión de lo sucedido y de lo que se verá en el juicio

. Conocer y aplicar la técnica del interrogatorio para hacer que el testigo narre una historia convincente de acuerdo con lo que consta de la misma

. Utilizar correctamente la técnica del contrainterrogatorio para revelar todas aquellas debilidades, intereses, errores, prejuicios y contradicciones que tenga el testigo de la contraparte o para resaltar algo que fortalece nuestra teoría.

. Saber en qué momento y con qué fundamento formular una objeción.

. Saber usar correctamente el lenguaje no verbal.

. Hacer un alegato de conclusión claro, corto, preciso, que le permita al juez realmente concluir que el abogado probó su caso y que la opinión que formula es la que corresponde con lo que vio en el juicio.

. Reconocer y aplicar los principios y valores inmersos en toda contienda judicial para lograr que la misma sea leal, transparente, efectiva y vigorosa, pero a la vez respetuosa de los derechos de los todos que en ella intervienen". (Escobar, 2021, pág. 361)

En ese sentido, tal como lo refiere el citado autor Escobar, el profesional del derecho, debe tener presente siempre la importancia de conocer y preparar su teoría del caso con la antelación debida, la cual debe ser acorde a la prueba que será diligenciada en debate y que previamente ha sido ya estudiada por los sujetos procesales, a efecto de exponer el razonamiento que sobre el proceso en particular deba realizarse y convencer suficientemente al juez sobre la perspectiva argumentada y demostrada según los intereses de cada uno de los sujetos procesales.

Es por ello, que la persuasión juega un papel importante en el litigio, pues de ella depende que el receptor (juez) tenga una mejor percepción de lo ocurrido y la correcta solución que debe darse al proceso.

Conclusión

La persuasión es el arte de convencer al receptor del mensaje sobre la forma en que debe decidirse determinada situación, y para ello es necesario brindarle elementos suficientes que permitan motivar porque debe tenerse por cierto lo que se argumenta.

En el proceso penal, es indispensable que los litigantes tengan pleno conocimiento del caso objeto del litigio, y que, para hacer valer su teoría del caso, desarrollen habilidades y técnicas que les permitan externar argumentos adecuados y suficientes, que, vinculados de manera lógica con la prueba y las normas legales, logren persuadir al juez para resolver en determinada forma el caso concreto.

- Escobar Cárdenas, Fredy Enrique (2021). Oratoria Forense (Litigación Penal). Guatemala, San Marcos: Foto Publicaciones.
- Fontanet Maldonado, Julio (2010). Principios y Técnicas de la Práctica Forense. Guevara Vásquez, Iván Pedro (2019). Manual de Litigación Penal, Una Perspectiva Fiscal.
- Traversi, Alessandro (2013). La Defensa Penal. España: Arazandi.
- Vásquez, Karol Desiree (2023). El Debate, Aspectos Prácticos. Guatemala: Rejobot.



ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

Ficha Técnica

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POST GRADO
MAESTRIA EN DERECHO PROCESAL PENAL
CURSO: Oralidad y Ética II
CATEDRÁTICA MSc. Carla Yesenia Palacios Pérez



EDICIÓN
01



ORATORIA
FORENSE
EN EL PROCESO PENAL

Maestria
Derecho Procesal Penal Guatemalteco
Sede Huehuetenango

