

Índice

Nota aclaratoria.....	7
Lo que opinan nuestros estudiantes sobre el Diplomado en Técnicas Internacionales de Litigación Oral en Asuntos no Penales.....	9
Agradecimientos.....	11
Prólogo.....	13
1. PRINCIPIOS QUE RIGEN LOS SISTEMAS ORALES Y MIXTOS.....	29
1.1. Principio de oralidad.....	30
1.2. Principio de inmediación de la prueba.....	31
1.3. Principio de concentración de la prueba.....	31
1.4. Principio de continuidad.....	31
1.5. Principio de publicidad.....	31
1.6. Principio de igualdad.....	32
2. TEORÍA DEL CASO: SU IMPORTANCIA Y CONSTRUCCIÓN.....	33
2.1. Creación de la teoría del caso. ¿Qué es la teoría del caso?.....	33
2.1.1. El correcto planteamiento del problema jurídico.....	34
2.1.1.1. Definición.....	35
2.1.1.2. Para qué sirve.....	36
2.1.1.3. Problema jurídico principal.....	37
2.1.1.4. Elementos necesarios para el planteamiento del problema jurídico principal.....	37
2.1.1.5. Aclaración.....	39
2.1.1.6. Forma de corroborar que el problema jurídico principal está bien planteado.....	40

2.1.1.7.	Utilidades adicionales del problema jurídico a nivel litigioso.....	42
2.1.1.8.	Respuesta mental objetiva al problema jurídico principal.....	43
2.1.1.9.	Problemas Jurídicos Subsidiarios.....	46
2.1.1.10.	¿Cuál es la utilidad de los problemas jurídicos subsidiarios?.....	48
2.1.2.	Conocimiento de los hechos que rodean el caso.....	51
2.1.3.	Escogencia de los hechos relevantes del caso.....	53
2.1.3.1.	¿El hecho que se selecciona como relevante respalda el argumento de la parte que lo expone?.....	55
2.1.4.	Escogencia de la norma o teoría jurídica que respalda nuestra teoría del caso.....	64
2.1.4.1.	Definición de “teoría jurídica”.....	65
2.1.5.	Escogencia de los hechos relevantes que sustenten tales teorías jurídicas.....	67
2.1.6.	La escogencia de las pruebas y su respectiva suficiencia probatoria.....	75
2.1.6.1.	Preguntas frecuentes sobre la aplicación del método en la práctica.....	81
2.1.6.2.	Consecuencias por no satisfacer la carga de la prueba.....	83
2.1.7.	Titulación de la teoría del caso, pasos finales, características de la teoría del caso y comentarios de cierre.....	84
2.1.7.1.	Identificar las debilidades y fortalezas de nuestra versión.....	86
2.1.7.2.	Hacer del abogado del diablo.....	86
3.	PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO.....	93
3.1.	Concepto.....	94
3.2.	Aclaración previa.....	95
3.3.	Rasgos propios de un testigo efectivo.....	96
3.3.1.	Que el testigo sea útil.....	96
3.3.2.	Que el testigo sea creíble.....	97
3.3.3.	Que el testigo sea confiable.....	97
3.3.4.	Que el testigo sea locuaz.....	98
3.3.5.	Que el testigo sea veraz.....	99

3.3.6.	Que el testigo sea maleable.....	100
3.3.7.	Que el testigo sea apto para declarar.....	100
3.4.	Criterios que deben inspirar la planificación del interrogatorio.....	101
3.4.1.	Solo la verdad, toda la verdad y nada más que la verdad.....	102
3.4.2.	Explíqueme la disposición física de la sala de audiencias.....	102
3.4.3.	Explíqueme sobre el discurrir de la diligencia.....	103
3.4.4.	Explíqueme las diferencias que existen entre la figura del interrogatorio y contrainterrogatorio.....	103
3.4.5.	Establezca códigos de comunicación con el testigo.....	104
3.4.6.	Junto con el testigo repase los hechos sobre los cuales este depondrá.....	105
3.4.7.	La planificación del interrogatorio lo debe realizar la misma persona que interrogará al testigo.....	105
3.4.8.	Cada testigo se debe preparar de manera individual.....	105
3.4.9.	El testigo puede olvidar parte de la información y esto lo debe entender y aceptar el abogado.....	106
3.4.10.	Las emociones deben surgir espontáneamente.....	106
3.4.11.	Practique el contrainterrogatorio.....	107
3.4.12.	Explíqueme que puede tener a la mano una botella de agua.....	107
3.4.13.	Explíqueme que las respuestas dadas durante la audiencia deben darse de cara al juez.....	108
3.5.	Consejos para la preparación del abogado de cara a la audiencia.....	108
3.5.1.	Conocer a la perfección las reglas de juego.....	109
3.5.2.	Conocer a la perfección su teoría del caso, la teoría del caso de la contraparte y el expediente judicial.....	109
3.5.3.	Conocer al juez de la causa.....	109
3.5.4.	Mirar a los ojos al juez mientras usted esté hablando.....	110
3.5.5.	Adoptar posturas físicas de confianza.....	111
3.5.6.	Tener satisfechas todas las necesidades antes de la audiencia.....	111
3.5.7.	Técnicas de enfoque máximo.....	112
3.5.8.	Hidratar las cuerdas vocales.....	113
3.5.9.	Fortaleza mental.....	113

4. INTERROGATORIO COMO PARTE DE LA PRUEBA TESTIMONIAL	119
4.1. Concepto del interrogatorio	120
4.2. ¿Cuál es la importancia del interrogatorio?	121
4.3. La naturaleza de la prueba testimonial	121
4.4. Criterios de valoración probatoria del testimonio	122
4.5. Características del interrogatorio	123
4.5.1. Con él se busca una declaración libre y espontánea del testigo	124
4.5.2. El personaje principal es el testigo, no el abogado	124
4.5.3. Se realiza mediante preguntas abiertas, cerradas y, excepcionalmente, sugestivas	124
4.6. Principales objetivos del interrogatorio	125
4.6.1. Acreditar la confiabilidad del testigo	125
4.6.1.1. ¿Cómo llevar a cabo la ejecución de este primer objetivo?	126
4.6.1.1.1. Explicación de la confiabilidad y la información que genera confianza	126
4.6.1.1.2. Errores que se cometen al momento de acreditar la confiabilidad	131
4.6.1.1.3. Adelantamiento de debilidades del testigo como forma de proteger la confiabilidad del declarante	139
4.6.1.1.3.1. Momento de conocer la inconsistencia	140
4.6.1.1.3.2. Confidencialidad	141
4.6.1.1.3.3. Revelar la inconsistencia	142
4.6.1.1.3.4. Explicar la inconsistencia	142
4.6.1.1.3.5. Fortaleza de la explicación	142
4.6.1.1.3.6. Forma de abordar el interrogatorio por parte del abogado	143
4.6.1.2. Acreditación de la confiabilidad respecto de peritos y testigos técnicos	146
4.6.1.2.1. Los antecedentes de su conocimiento y su experiencia para dar su opinión en el caso en concreto	152
4.6.1.2.2. Los antecedentes respecto de su conocimiento práctico en la ciencia, técnica o arte	153

4.6.2.	Extraer, a través del interrogatorio, la parte de la historia que conozca el testigo o su opinión respecto de determinada técnica, ciencia, arte u oficio, a partir de la cual podemos darle vida a los elementos legales de la teoría jurídica que estamos invocando.....	168
4.6.2.1.	¿Qué necesitamos conocer para efectuar el interrogatorio de manera correcta?.....	169
4.6.2.1.1.	Las reglas del examen directo.....	170
4.6.2.1.1.1.	Toda pregunta debe versar sobre un solo tópico.....	170
4.6.2.1.1.2.	Toda pregunta debe versar sobre hechos específicos y concretos.....	171
4.6.2.1.1.3.	Toda pregunta debe ser pertinente.....	172
4.6.2.1.1.4.	Regla de oro en materia de examen directo y sus respectivos efectos.....	173
4.6.2.1.1.4.1.	Consejo.....	173
4.6.2.1.1.4.2.	Aclaración.....	173
4.6.2.1.1.5.	Durante el examen directo es posible que el testigo consulte textos sólo para refrescar su memoria.....	177
4.6.2.1.1.5.1.	Espontaneidad en la exposición de los hechos como característica determinante en la valoración probatoria del testimonio.....	179
4.6.2.1.1.5.2.	¿Cuáles serían las consecuencias de hacer uso de preguntas sugestivas y/o del método del refrescamiento de la memoria frente a información que por su naturaleza sí debe ser recordada por el testigo?.....	181
4.6.2.1.1.5.3.	Continuación de la explicación del refrescamiento de la memoria al Testigo.....	182
4.6.2.1.1.5.4.	Apreciación de la prueba.....	195
4.6.2.1.1.5.5.	Está prohibida la pregunta sugestiva.....	195
4.6.2.1.1.5.6.	Excepción a la regla de la prohibición de la sugestividad en las preguntas durante el interrogatorio de terceros: tratamiento del testigo hostil.....	197
4.6.2.1.1.5.6.1.	Primera opción: Aplicación de la técnica del refrescamiento de la memoria.....	198
4.6.2.1.1.5.6.2.	Segunda opción: Amonestación verbal, imposición de multa o arresto.....	199

4.6.2.1.1.5.6.3.	Tercera opción: Aplicación de la técnica del testigo hostil.....	199
4.6.2.1.1.5.6.4.	Requisitos para declarar la hostilidad.....	201
4.6.2.1.1.5.6.4.1.	Se requiere que la hostilidad sea notoria y reiterada.....	201
4.6.2.1.1.5.6.4.2.	Solicitar autorización al juez para tratar como hostil al testigo.....	203
4.6.2.1.1.5.6.4.3.	Hacer preguntas sugestivas, cerradas y excepcionalmente abiertas.....	204
4.6.2.1.1.5.6.4.4.	Construcción de las respuestas que queremos que el testigo informe.....	211
4.6.2.2.	Cuáles son las fases del examen directo.....	212
4.6.2.2.1.	Fase inicial: indagación sobre generales de ley.....	212
4.6.2.2.2.	Fase de preguntas de justificación.....	213
4.6.2.2.3.	Fase de preguntas de contexto previo.....	213
4.6.2.2.4.	Fase de preguntas sobre el tema principal.....	217
4.6.2.2.5.	Fase de formulación de la pregunta final o de cierre.....	221
4.6.2.2.6.	Aclaración.....	237
4.6.2.3.	Reglas especiales del interrogatorio para el perito o testigo técnico.....	237
4.6.2.3.1.	Reglas cuyo cumplimiento se debe dar tanto para peritos, como para testigos técnicos.....	237
4.6.2.3.1.1.	Corroborar lo dicho por el testigo técnico o perito con base en otras opiniones expertas.....	237
4.6.2.3.1.2.	No interrogarlo sobre aspectos netamente jurídicos que deban ser calificados por el juez.....	238
4.6.2.3.1.3.	Permitir que el experto pueda ser interrogado sobre documentos elaborados por otros profesionales como es el caso de las historias médicas.....	239
4.6.2.3.2.	Reglas del examen directo aplicables únicamente respecto del perito.....	240
4.6.2.3.2.1.	El detalle de los exámenes, métodos, prácticas e investigaciones a las cuales ha sometido dichos hechos u objetos.....	240
4.6.2.3.2.2.	Determinar si en su examen utilizó técnicas de orientación, probabilidad o certeza.....	241

4.6.2.3.2.3. Determinar si los exámenes, métodos, experimentos e investigaciones efectuados son diferentes respecto de los que ha utilizado en peritajes rendidos en anteriores procesos que versen sobre las mismas materias y en caso de que sea diferente, deberá explicar la justificación de la variación.....	242
4.6.2.3.2.4. Comentario final.....	244
4.6.2.3.3. El tipo de preguntas que se pueden hacer en el examen directo.....	244
4.6.2.3.3.1. Preguntas abiertas.....	244
4.6.2.3.3.1.1. Utilidad.....	244
4.6.2.3.3.1.2. Ventajas de las preguntas abiertas.....	245
4.6.2.3.3.1.3. Desventajas de las preguntas abiertas.....	245
4.6.2.3.3.1.4. Estructuración de las preguntas abiertas.....	246
4.6.2.3.3.2. Preguntas cerradas.....	247
4.6.2.3.3.2.1. Las preguntas cerradas no son sugestivas ni asertivas.....	248
4.6.2.3.3.2.2. Ventajas de las preguntas cerradas.....	249
4.6.2.3.3.2.3. Desventajas de las preguntas cerradas.....	250
4.6.2.3.3.3. Preguntas de transición.....	250
4.6.2.3.3.3.1. Consecuencias de no formularse las preguntas de transición.....	252
4.6.2.3.3.4. Preguntas sugestivas.....	252
4.6.2.3.3.4.1. Formas de identificar las preguntas sugestivas durante la audiencia.....	253
4.6.2.3.3.4.2. Ventajas de las preguntas sugestivas.....	254
4.6.2.3.3.4.3. Desventajas de las preguntas sugestivas.....	254
4.6.2.3.3.5. Preguntas asertivas.....	254
4.6.2.3.3.5.1. Formas de identificar las preguntas asertivas durante la audiencia.....	256
4.6.2.3.3.5.2. Diferencias entre las preguntas asertivas y sugestivas.....	256
4.6.2.3.4. Método de verificación de objetivo cumplido.....	256
4.6.2.3.4.1. Errores al interrogar sin el método.....	258
4.6.2.3.4.2. Error al interrogar bajo suposiciones.....	260
4.6.2.3.5. Determinación del orden de los testigos.....	263

4.6.2.3.5.1.	Criterio Cronológico.....	264
4.6.2.3.5.1.1.	Primer esquema: pregunta-detalle.....	264
4.6.2.3.5.1.1.1.	Ventajas del uso de este esquema.....	266
4.6.2.3.5.1.1.2.	Desventajas del uso de este esquema.....	266
4.6.2.3.5.1.2.	Segundo esquema: narración general-detalle sobre hechos relevantes.....	268
4.6.2.3.5.1.2.1.	Ventajas del uso de este esquema.....	268
4.6.2.3.5.1.2.2.	Desventajas del uso de este esquema.....	268
4.6.2.3.5.2.	Criterio de solidez del(os) testigo(s).....	268
4.6.2.3.5.3.	Criterio temático.....	269
4.6.2.3.6.	Pautas para interrogar con éxito.....	270
4.6.2.3.6.1.	Interroga con sencillez.....	270
4.6.2.3.6.2.	Lenguaje.....	271
4.6.2.3.6.3.	Coherencia.....	271
4.6.2.3.6.4.	Extensión del interrogatorio.....	271
4.6.2.3.6.5.	Concibiendo al interrogatorio como una conversación.....	272
4.6.2.3.6.6.	Busque precisión en el testigo.....	272
4.6.2.3.6.7.	Escuche las respuestas del testigo.....	273
4.6.2.3.6.8.	Debe, en la medida de lo posible, lograr que el testigo reviva en la audiencia lo experimentado en la vida real para transmitirle al juez lo que esa persona vivió.....	274
4.6.2.3.6.9.	Mantenga contacto visual con el testigo y con el juez.....	274
4.6.2.3.6.10.	Permita que el testigo explique con demostración.....	275
4.6.3.	Acreditar la credibilidad de la información que surgirá de dicho testimonio.....	277
4.6.3.1.	¿Cómo se logra la credibilidad en un testimonio?.....	278
4.6.3.1.1.	Contar la verdad.....	278
4.6.3.1.2.	Experiencia común.....	279
4.6.3.1.3.	Que el testigo no refute con su dicho hechos totalmente probados.....	279
4.6.3.1.4.	Detalles.....	280
4.6.3.1.5.	Creíble, pero no confiable y viceversa.....	282

5. OBJECIONES	283
5.1. Definición y propósito de las objeciones	283
5.2. Tipos de objeciones	283
5.2.1. Objeciones a preguntas	283
5.2.1.1. Reglas para formular objeciones	284
5.2.1.1.1. Inmediatez	284
5.2.1.1.2. La objeción debe dirigirse al juez	284
5.2.1.1.3. Primero objeto y luego sustente	284
5.2.1.1.4. Sustente de forma sucinta	285
5.2.1.1.5. Si la pregunta o respuesta no es importante, no objetar	285
5.2.1.1.6. Ética y respeto en la formulación de objeciones	286
5.2.2. Tipos de objeciones a preguntas	288
5.2.2.1. Pregunta compuesta	288
5.2.2.2. Pregunta ambigua	289
5.2.2.3. Pregunta confusa u oscura	291
5.2.2.4. Pregunta capciosa	292
5.2.2.5. Pregunta sugestiva	294
5.2.2.6. Pregunta repetitiva	299
5.2.2.7. Pregunta ofensiva o discriminatoria	301
5.2.2.8. Pregunta cuya respuesta pueda acarrear responsabilidad penal del declarante	303
5.2.2.9. Pregunta impertinente	304
5.2.2.10. Pregunta de opinión	305
5.2.2.11. Pregunta sobre aspectos técnicos, científicos o artísticos a testigo lego	308
5.2.2.12. Preguntas especulativa o hipotética	310
5.2.2.13. Pregunta sobre aspectos jurídicos	312
5.2.2.14. Pregunta argumentativa o también llamada conclusiva	313
5.2.2.15. Objeción por pregunta que aborda temas no tratados anteriormente	315
5.2.2.16. Objeción por pregunta que desborda los límites de la solicitud de la prueba testimonial	316
5.2.2.17. Objeción por pregunta respecto del secreto profesional	317

5.2.2.18.	Objeción por pregunta que tiende a coaccionar ilegítimamente al declarante.....	319
5.2.2.19.	Objeción por pregunta inconstitucional.....	322
5.2.2.19.1.	Resumen gráfico de las objeciones.....	324
5.2.2.20.	Método para sobreponerse a las objeciones.....	329
5.2.2.20.1.	Consecuencias de no saber reformular la pregunta.....	329
5.2.2.20.1.1.	Método para reponerse de objeciones distintas a las preguntas sugestivas y asertivas.....	330
5.2.2.20.1.2.	Método para reponerse de la objeción por pregunta sugestiva y asertiva.....	331
5.2.2.20.1.3.	Comentario final sobre objeciones a preguntas formuladas por el juez.....	336
5.2.3.	Objeciones a respuestas.....	339
5.2.3.1.	Objeción por respuesta impertinente.....	339
5.2.3.2.	Objeción a respuestas que violan el secreto profesional.....	340
5.2.3.3.	Objeción a respuestas de opinión.....	340
5.2.3.4.	Objeción a respuestas sobre aspectos técnicos, científicos o artísticos a testigo lego.....	341
5.2.3.5.	Objeción a respuestas especulativas o hipotéticas.....	342
5.2.3.6.	Respuesta sobre aspectos jurídicos.....	342
5.2.3.6.1.	Comentario adicional respecto de los cuatro tipos de respuestas de opinión.....	343
5.2.3.7.	Forma práctica de aplicar la reconvencción y la objeción.....	343
5.2.3.7.1.	Reconvencción de nuestro testigo.....	343
5.2.3.7.2.	Objeción como mecanismo de control de las respuestas dadas por el testigo de la contraparte.....	345
5.2.4.	Objeciones a argumentos.....	346
6.	CONTRAINTERROGATORIO.....	349
6.1.	Características del contrainterrogatorio.....	349
6.1.1.	Ejercita el principio de contradicción de la prueba.....	349
6.1.2.	Su práctica permite construir la contra-argumentación sobre el caso.....	349
6.1.3.	Su desarrollo se realiza bajo un criterio temático.....	350

6.1.4.	El triunfo o la derrota de su posición jurídica está condicionada, en gran parte, por la ejecución de un adecuado contra-examen.....	350
6.1.5.	El protagonista es el abogado.....	351
6.1.6.	Abre la puerta a la contraparte para rehabilitar al testigo.....	351
6.2.	Objetivos del contrainterrogatorio.....	352
6.3.	Desacreditar al testigo en su confiabilidad.....	352
6.3.1.	¿Cómo atacar la rectitud del testigo?.....	353
6.3.1.1.	¿Quién es el testigo?.....	353
6.3.1.2.	¿Qué interés tiene el testigo en el resultado del proceso?.....	354
6.3.1.3.	¿Qué vínculo tiene el testigo con las partes involucradas en el proceso?.....	355
6.4.	Desacreditar al testigo en su credibilidad.....	356
6.4.1.	Atacar la versión del testigo desde la óptica de las etapas de formación del testimonio.....	357
6.4.1.1.	Fase de percepción de los hechos ocurridos.....	357
6.4.1.2.	Fase de almacenamiento de los hechos ocurridos.....	358
6.4.1.3.	Fase de recordación o también llamada evocación.....	359
6.4.1.4.	¿Cómo perfeccionar, en la práctica, esta estrategia de ataque a la credibilidad?.....	359
6.4.1.4.1.	Atacar la versión actual del testigo comparándola con la propia versión anterior del declarante en donde se revele la incongruencia, comparando su versión actual con otras pruebas que obren en el proceso y que resulten ser más verosímiles que dicho testimonio o comparándola con el criterio de un perito.....	362
6.4.1.4.1.1.	Método para lograr la desacreditación de la credibilidad por no respetar la versión anterior del declarante.....	363
6.4.1.4.1.2.	Método para lograr la desacreditación de la credibilidad por no respetar las reglas técnicas, científicas o artísticas que resultan aplicables al caso.....	366
6.4.1.4.1.3.	Método para lograr la desacreditación de la credibilidad por contradecir la versión de otro testigo más verosímil.....	367
6.4.1.4.2.	Aclaración en punto de la importancia de la inconsistencia hallada en el contrainterrogatorio.....	368

6.4.1.4.3. ¿Qué tipos de preguntas debemos realizar para cumplir los dos primeros fines del contrainterrogatorio?	369
6.5. Obtener información que fortalezca nuestra posición jurídica, si se puede	369
6.6. Obtener información que debilite la posición jurídica contraria, si se puede	370
6.7. Límites del contrainterrogatorio	371
6.7.1. Temas a tratar en el contrainterrogatorio	371
6.7.2. Los tipos de preguntas a formular	373
6.8. Criterios a tener en cuenta antes de contrainterrogar	373
6.8.1. ¿El testigo que declaró lastimó mi posición jurídica plasmada en la demanda o contestación?	374
6.8.2. ¿Fue creíble la declaración del testigo?	374
6.8.3. ¿El declarante narró menos de lo que esperábamos, lo cual es útil para los intereses de nuestro cliente?	374
6.9. Planificación del contrainterrogatorio	375
6.9.1. Investigue directamente sobre los hechos y las circunstancias de tiempo, modo y lugar que rodean el caso	375
6.9.2. Investigue qué sujetos pueden dar fe de la ocurrencia de los hechos	375
6.9.3. Verifique quiénes son los testigos, qué grado de instrucción tienen, sus antecedentes de todo orden, etc.	376
6.9.4. Conocer a fondo su posición jurídica plasmada en la demanda o contestación, así como al de la contraparte	377
6.9.5. Conocer cada una de las pruebas obrantes en el proceso y su respectiva importancia	377
6.10. Consejos para un excelente performance durante el examen cruzado	378
6.10.1. A lo largo de la práctica del examen directo, es su deber mantener la concentración en el declarante y sus respuestas	378
6.10.2. Plantee sus preguntas o temas más fuertes al comienzo y al finalizar el contrainterrogatorio	379
6.10.3. Altere el orden del examen cruzado	379
6.10.4. No reitere el interrogatorio directo	380
6.10.5. No formule preguntas cuyas respuestas no pueda intuir de manera razonable	381

6.10.6.	Nunca formule la última pregunta.....	381
6.10.7.	Es necesario guardar especial cuidado con el interrogatorio a los niños, adultos mayores o personas con alguna condición especial.....	382
6.10.8.	Nunca le pregunte al testigo el porqué de su inconsistencia.....	382
6.10.9.	Contar en la audiencia con un borrador de los temas sobre los cuales va a contrainterrogar pero con flexibilidad.....	383
6.11.	Reglas especiales del contrainterrogatorio para peritos y testigos técnicos.....	383
6.11.1.	Rebatir lo dicho por el testigo técnico o perito con base en otras opiniones expertas.....	384
6.11.2.	Contraexamine cuestionando las técnicas, métodos o recursos usados por el perito contrainterrogado comparándolos con técnicas, métodos o recursos que tengan mayor validez que los utilizados por el perito, con el objetivo de refutar su opinión.....	384
6.11.3.	Determinar si en su examen utilizó técnicas de orientación, probabilidad o certeza.....	384
6.11.4.	Determinar si los exámenes, métodos, experimentos e investigaciones efectuados son diferentes respecto de los que ha utilizado en peritajes rendidos en anteriores procesos que versen sobre las mismas materias.....	386
6.11.5.	Investigar la forma de pago pactada entre la contraparte y el perito. En caso de que dicha forma de pago esté prohibida, atacar este asunto en el contraexamen.....	387
6.11.6.	Nunca le pregunte al perito o testigo técnico el porqué de su inconsistencia.....	387
6.12.	Construcción de las conclusiones que arroja la formulación del contrainterrogatorio.....	388
6.13.	Las conclusiones del contrainterrogatorio se comunican en la fase de los alegatos de conclusión.....	392
6.14.	Diferencias entre interrogatorio y contrainterrogatorio.....	392
7.	ALEGATOS DE CONCLUSIÓN.....	393
7.1.	Concepto.....	393
7.1.1.	¿Qué no debe entenderse por alegatos de conclusión?.....	393
7.2.	Elementos constitutivos de los alegatos de conclusión.....	395
7.2.1.	Coherencia con la posición jurídica plasmada en la demanda o su contestación.....	395

7.2.2.	Inicie su alegato de conclusión con la titulación de su teoría del caso.....	397
7.2.3.	Establezca el orden en el que va a desarrollar su discurso.....	397
7.2.4.	Explique por qué su posición jurídica es la que debe ser asumida como decisión judicial final.....	397
7.2.5.	Explique por qué la posición jurídica de la contraparte no debe ser asumida como decisión judicial final.....	398
7.2.6.	Explique el panorama que se presentaría en la vida real si se asumiera la posición jurídica de la parte contraria.....	398
7.2.7.	Usar el sentido común y realizar analogías.....	399
7.2.8.	Formular preguntas retóricas.....	399
7.2.9.	Incluir un componente emocional en su discurso.....	400
7.2.10.	Construya una frase de poder.....	400
7.2.11.	Concluya con la petición.....	400
7.3.	Consejos para preparar y realizar los alegatos de conclusión.....	401
7.3.1.	Conocer a profundidad el proceso judicial y la teoría del caso.....	401
7.3.2.	Realizar un borrador del alegato.....	403
7.3.3.	Ensayar el alegato hasta en el último detalle.....	404
7.3.4.	Observar el lenguaje verbal y no verbal.....	404
7.3.5.	No haga confrontaciones personales.....	405
7.3.6.	Utilice fotos, dibujos y demás figuras para apoyar su narración.....	407
7.3.7.	Debe aprender oratoria.....	408
	Bibliografía.....	411
	Nota bibliográfica.....	411
	Referencias Bibliográficas.....	413