

**Universidad Nacional de Córdoba**  
**Facultad de Derecho**  
**TÉCNICAS Y HABILIDADES DE LITIGACIÓN EN AUDIENCIAS ORALES**  
**Programa de Estudio**

**Fundamentación**

Las destrezas de litigación son habilidades que debemos adquirir para transitar un litigio y contribuir a la toma de decisiones relevantes, brindando respuestas de calidad a un conflicto.

En este espacio de formación, la asignatura responde a una temática que mantiene al derecho como eje central de su desarrollo. Se basa en conocimientos disciplinares vistos por los alumnos en las asignaturas estudiadas hasta el momento, planeando una metodología innovadora en su aplicación práctica.

Asimismo, plantea problemas multifacéticos, que en muchos casos proyectarán cambios de perspectivas de los actuales criterios de solución de conflictos, resaltando los vínculos profundos existentes entre el saber práctico de la abogacía y sus más importantes funciones sociales.

Por otro lado, permite conectar los principios fundamentales de defensa de las personas con herramientas concretas y eficaces, propone una metodología novedosa, que la hace original, atractiva y pertinente para el abogado o la abogada, sea cual fuera el rol que desempeña.

Del mismo modo, permite desarrollar las prácticas, destrezas, técnicas y metodologías de comportamientos de los actores en audiencias orales, para el desarrollo profesional, dentro de la propia formación del alumno o alumna.

**Objetivos**

**A. General**

Proporcionar herramientas teóricas, analíticas y habilidades prácticas que permitan comprender los elementos que integran los procesos orales y desenvolverse de manera adecuada, desarrollando un espíritu crítico y reflexivo sobre el rol de los actores diseñados por la legislación.

**B. Específicos**

- Aprehender herramientas para el desarrollo de habilidades de litigación.
- Desarrollar herramientas analíticas para el mejor desarrollo laboral en contextos donde se han producido reformas a la justicia o se están discutiendo.
- Integrar los conocimientos adquiridos en cada unidad.
- Transferir los conocimientos teóricos a situaciones prácticas y conflictos hipotéticos, ejercitando las técnicas y destrezas impartidas.

- Desarrollar un espíritu crítico y reflexivo sobre el rol que los actores deben cumplir en las audiencias orales, en el marco del paradigma de proceso penal y civil, que diseña la Constitución Nacional, Provincial y los Códigos Procesales.

## **Contenidos**

### **Unidad 1 - Introducción a las técnicas y destrezas en litigación de audiencias orales**

1. Litigación como metodología de abordaje del sistema de enjuiciamiento penal y de los sistemas que usan la metodología de la audiencia.
2. Trámite vs. litigio.
3. Rol de los actores.
4. Información necesaria para litigar.
5. Paradigmas procesales: Repaso. Las técnicas de litigación en el sistema acusatorio. Nuevas reglas de litigio y reubicación de la verdad en el proceso.
6. Regulación legal. Código Procesal Penal Federal. Código Procesal Penal de Córdoba.
7. Perspectiva de género. Transversalidad en la litigación.

### **Unidad 2 - Teoría del caso**

1. Teoría del caso: concepto. Su relación con la visión estratégica del juicio oral. Transversalidad.
2. Características y principales elementos de la teoría del caso. La narración de historias en juicio: proposiciones fácticas vs. teorías jurídicas. Distancia entre la narración de hechos y las conclusiones jurídicas.
  - a. Propositiones fácticas (enunciados fácticos sobre hechos). Test de superposición.
  - b. Teoría jurídica: alcances y funciones.
  - c. Teoría probatoria: legalidad, relevancia, credibilidad y perjuicio indebido. Test de credibilidad.
3. Determinación de la teoría del caso desde los momentos iniciales. Posibilidad de variar o reelaborar la teoría del caso.
  - a. Teoría del caso para la acusación. Probabilidad de obtener las evidencias. Orden de la investigación. Decisión estratégica y negociación.
  - b. Teoría del caso y defensa. Posibilidad de anticiparse. Facultades autónomas de investigación. Momento de elaboración de la teoría del caso.

### **Unidad 3 – Audiencias preliminares al juicio penal**

1. La necesidad de las audiencias orales en las etapas preliminares al juicio como metodología para la toma de decisiones fundamentales.
2. Etapas para la litigación:
  - a. Análisis del caso.
  - b. Decisión sobre el caso.
  - c. Preparación de las actuaciones.
  - d. Dinámica de la audiencia.
3. Audiencias en particular. Características y roles de las partes en cada audiencia. Diferencia entre audiencias de acuerdo y controversiales.
  - a. Audiencia de formalización de la investigación y control de detención.
  - b. Audiencia de medidas de coerción.

- c. Audiencias de acuerdos: suspensión de juicio a prueba, conciliación, mediación, reparación y procedimientos abreviados.
  - d. Audiencia de control de la acusación. Objetivos e importancia. Control sustancial. Determinación del hecho controvertido. Ofrecimiento de prueba: convenciones probatorias, y admisibilidad de la prueba. Legalidad de la prueba. Importancia de las reglas de evidencia. Relevancia de la prueba. Confiabilidad de la prueba. Particularidades a considerar de la prueba pericial. Nulidades. Otras discusiones previas al juicio.
4. La “audiencia de selección de jurados” o audiencia de *voir dire*. Concepto, finalidad y estructura de la audiencia de *voir dire*. Instrucciones del juez al jurado sobre el derecho sustantivo, procesal y constitucional aplicable. Concepto y finalidad de las instrucciones del juez al jurado.

#### **Unidad 4 – Alegato de apertura o presentación del caso**

1. Concepto y características. Los “NO” del alegato de apertura.
2. Aspectos estratégicos a considerar en la estructuración de un alegato de apertura.
3. Aspectos específicos para la estructuración de un alegato de apertura.
  - a. Presentación de hechos y no de conclusiones.
  - b. Extensión de la presentación del caso.
  - c. Sin opiniones personales.
  - d. Cuidado con exagerar la prueba.
  - e. Anticipar las propias debilidades y explicarlas razonablemente.
  - f. Cuidado con los detalles.
  - g. Importancia de personalizar (humanizar) el conflicto. El “tema”.
4. Diferentes estructuras. Algunos componentes del alegato de apertura.

#### **Unidad 5 - Examen directo de testigos y peritos**

1. La lógica de la prueba testimonial en el sistema acusatorio. Credibilidad del testimonio. Características del examen directo.
2. Objetivos del examen directo
  - a. Solventar la credibilidad del testigo.
  - b. Acreditar proposiciones fácticas de nuestra teoría del caso.
  - c. Acreditar e introducir al juicio prueba material.
  - d. Obtener información relevante para el análisis de otra prueba.
3. Planificación. Relación entre testigos y teoría del caso. Clasificación de los testigos. Orden de los testigos.
4. Estructura básica de un examen directo.
  - a. Acreditación del testigo.
  - b. Relatos de los hechos.
5. Herramientas para ejecutar un examen directo (tipos de preguntas).
  - a. Preguntas abiertas.
  - b. Preguntas cerradas.
  - c. Introducciones y transiciones.
    - a. Preguntas sugestivas permitidas.
6. Preparación del testigo. Declaración previa y entrevista previa. Objetivos de una entrevista previa. Diferencia con la preparación ilegal.
7. Recomendaciones sobre la producción del testimonio.

8. Posibilidad de re-examen directo.
9. Examen directo de peritos y testigos expertos.
  - a. Concepto. Prueba pericial en sistemas acusatorios.
  - b. Especial relevancia de la acreditación de la idoneidad.
  - c. Organización del relato. Orden temático vs. orden cronológico.
  - d. Uso de lenguaje comprensible para el juzgador.
  - e. Hechos e hipótesis.
  - f. Protagonismo y control en el examen directo.

### **Unidad 6 – Contraexamen de testigos y peritos**

1. Contraexamen en el sistema adversarial. Debido proceso y contradictoriedad. Fundamento.
2. Objetivos del contraexamen.
  - a. Desacreditar al testigo.
  - b. Desacreditar el testimonio.
  - c. Acreditar nuestras propias proposiciones fácticas.
  - d. Acreditar prueba material propia.
  - e. Obtener inconsistencias con otras pruebas de la contraparte.
3. Estructura del contraexamen. Objetivo, líneas y preguntas. Diferencia entre líneas y argumentos.
4. Herramientas para ejecutar un contraexamen (tipos de preguntas).
  - a. Preguntas sugestivas de un solo punto.
  - b. Preguntas abiertas.
5. Planificación y ejecución del contraexamen. Modos de llevarlo adelante. Entorno de condiciones y falta de credibilidad. Control del testigo. Los “NO” del contraexamen.
6. Contraexamen de peritos y testigos expertos.
  - a. Desacreditar experticia o idoneidad.
  - b. Líneas clásicas de contraexamen de peritos: 1) “interés”; 2) “perito no es el experto que dice ser”; 3) “el perito no puede afirmar con certeza lo que dice”; 4) “este perito no está siendo fiel a su propia ciencia”.

### **Unidad 7 – Objeciones.**

1. Concepto y fundamento de las objeciones.
2. Tipos de preguntas objetables.
3. Aspectos procedimentales en la formulación, resolución y debate de las objeciones.
4. La objeción como decisión estratégica.

### **Unidad 8 - Uso de declaraciones previas en juicio**

1. Concepto de declaración previa.
2. Utilización de declaraciones previas en el sistema acusatorio.
  - a. Con el fin de refrescar memoria. Ventajas y desventajas de su uso. Procedimiento.
  - b. Con el fin de manifestar inconsistencias. Ventajas y desventajas de su uso. Procedimiento.
3. Informe pericial y uso en sistema acusatorio. Regla y excepciones. Diferencia con otros paradigmas procesales.

### **Unidad 9 - Prueba material (objetos y documentos)**

1. Concepto. Diferencia entre prueba y evidencia.
2. La lógica de la desconfianza y la lógica del sentido común.

3. Prueba real y prueba demostrativa.
4. Acreditación de objetos. Procedimiento.
5. Acreditación de documentos. Procedimiento. Diferencia entre prueba documental y declaraciones previas.
6. La prueba digital. Concepto y precisiones en el sistema acusatorio.
7. Diferencias entre prueba material y apoyo gráfico.
  - a. Utilidad.
  - b. Tipos de apoyos que pueden utilizarse.
  - c. Previsiones en su utilización.

#### **Unidad 10 – Alegato final o de clausura**

1. Concepto y características. Objetivo.
2. Contenido del alegato de clausura.
  - a. Teoría del caso.
  - b. Credibilidad y argumentatividad.
    - b.1. Composición de un argumento. Reglas generales.
    - b.2. Conclusiones.
    - b.2. Coherencia lógica.
    - b.3. Prueba indiciaria y prueba directa.
    - b.4. Valor probatorio.
3. Suficiencia jurídica y formulación del derecho.
4. Estructuras de alegato de clausura.
5. Los “NO” del alegato de clausura.
6. El alegato de clausura como sentencia.

#### **Unidad 11 – Litigación en etapas recursivas**

1. Litigación de impugnación. Diferencia con la litigación en el juicio.
2. Principios generales de la litigación de impugnación.
3. Estrategias específicas para la presentación de las impugnaciones en audiencias orales.
4. Audiencias en particular. Regulación federal y provincial.

#### **Metodología de la enseñanza.**

El cursado será distribuido equitativamente en clases teóricas y prácticas.

**Clases teóricas:** Una vez a la semana, con estrategia de asignatura, a través de lecturas comprensivas y reflexivas del material bibliográfico; utilización y producción de recursos para su análisis; y selección y estudio de casos.

Dictadas por docentes especialistas en los contenidos particulares de cada clase planificada.

**Clases prácticas:** Una vez a la semana, con estrategia de simulación y juego de rol, a través de la ejercitación y aplicación práctica de las técnicas mostradas en los contenidos de las clases teóricas, procurando la internalización de los roles frente a casos ficticios. En las simulaciones, los participantes asumirán los roles de acusadores, defensores o testigos. Cada participante debe conocer los casos de manera que pueda estar en condiciones de asumir el rol de cualquiera de los testigos.

Dictadas por docentes a cargo de grupos de estudiantes, divididos por rol. Estos docentes ofrecerán una retroalimentación que se espera sea útil para el o la participante interviniente y para todo el grupo.

### **Evaluación**

**Primer parcial:** Evaluación sumativa, a través de instrumento escrito, en las fechas fijadas.

**Segundo parcial:** Formativa y de seguimiento, a través de rúbricas, observación directa de participación en clases, corrección de tareas, y trabajo práctico grupal respecto preparación de casos y la demostración en rol del manejo de las destrezas adquiridas.

**Tercer parcial (recuperatorio):** Idéntica modalidad/instrumento al respectivo parcial no aprobado.

**Evaluación final:** Simulación de un juicio oral completo, en forma agrupada por roles; evaluado a través de rúbrica de aprendizajes logrados y pendientes de cada contenido, respecto a cada estudiante. Los estudiantes que optaran por ser evaluados individualmente, lo serán en forma oral, a partir de la segunda fecha asignada a cada año calendario.

**Sin posibilidad de promoción:** *En consideración de los objetivos de la materia, su naturaleza eminentemente práctica, y la orientación hacia la experiencia grupal en circunstancias de juego de rol frente a una audiencia de juicio, se prescinde de cualquier tipo de promoción, directa o indirecta; por resultar la evaluación final imprescindible como instancia para emitir un juicio de valor sobre los aprendizajes de los estudiantes.*

### **Bibliografía básica.**

AHUMADA, C. (2019). *Los recursos en la litigación*. Ediciones Didot.

BAYTELMAN, A. & DUCE, M. (2005). *Litigación penal: juicio oral y prueba*. Fondo de Cultura Económica.

BINDER, A. M. (2000). *Iniciación al Proceso Penal Acusatorio*. Campomanes Libros.

DUCE, M. (2013). *La prueba pericial*. Didot.

LORENZO, L. (2022). *Manual de litigación*. 8° ed. Didot.

MORENO HOLMAN, L. (2013). *Teoría del caso*. Didot.

RUA, G. S. (2014). *Contraexamen de testigos*. Didot.

RUA, G. S. (2014). *Planificación de un caso penal*. Didot.

RUA, G. S. (2015). *Examen directo de testigos*. Didot.

### **Bibliografía complementaria**

BAYTELMAN, A. & VARGAS, J.E. (1999). *La Función del juez en el Juicio Oral*. Santiago: Universidad Diego Portales.

BERGMAN, P. (1995). *La Defensa en Juicio, La Defensa Penal y La Oralidad*. 2° ed. Buenos Aires: Abeledo Perrot.

- BINDER A. M. (1993). *Introducción al derecho procesal penal*. Ad-Hoc.
- CAFFERATA NORES, J.I. y otros. (2012) *Manual de Derecho Procesal Penal*. Advocatus.
- CAFFERATA NORES, J. I., & TARDITTI, A. (2003). *Código procesal penal de la Provincia de Córdoba: comentado*. Ed. Mediterránea.
- GOLDBERG, S. (1994). *Mi Primer Juicio Oral ¿Dónde me siento? ¿Y qué diré?* Buenos Aires: Editorial Heliasta.
- HEGLAND, K.F. (1995). *Manual de Prácticas y Técnicas Procesales*. Buenos Aires: Editorial Heliasta.
- JAUCHEN, E. (2020). *Estrategias de litigación penal oral (sistema acusatorio adversarial. Teoría y práctica)* (1st ed.). Rubinzal-Culzoni.
- KESSLER M. y otros (2017). *Capacitación y herramientas para la litigación oral civil y penal*. Justicia 2020.
- MORRIS, C. (1997). *Cómo Razonan los Abogados*. México:Noriega Editores.
- ROMERO VILLANUEVA, H. J. (2021). *Código Procesal Penal Federal (t.o. 2019. Anotado y con comentarios*. 1° ed. Erreius.
- WESTON, A. (2006). *Las claves de la argumentación*. 11° ed. Edición española a cargo de MAELN, J.C. Barcelona: Editorial Ariel.



Universidad Nacional de Córdoba  
1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA

**Hoja Adicional de Firmas  
Informe Gráfico**

**Número:**

**Referencia:** Programa THLAO 2023.docx

---

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 7 pagina/s.