

ANA CALDERÓN SUMARRIVA

CARLOS PICADO VARGAS

CÓMO LITIGAR

Técnica & Estrategia
PROCESAL



EGACAL

ESCUELA DE ALTOS ESTUDIOS JURÍDICOS

Juntos alcanzamos tus sueños profesionales

© CÓMO LITIGAR – TÉCNICA & ESTRATEGIA PROCESAL

© Ana Calderón Sumarriva & Carlos Picado Vargas

Diseño de portada y composición de interiores: Sonia Gonzales Sutta

© EGACAL

Escuela de Altos Estudios Jurídicos

Directora: Ana Calderón Sumarriva

© Editorial San Marcos E. I. R. L., editor

Jr. Dávalos Lissón 135, Lima, Lima, Lima

Teléfono: 331-1522

RUC: 20260100808

E-mail: informes@editorialsanmarcos.com

Primera edición: setiembre 2015

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú

N.º xxxx

ISBN: xxx-xxx-xxx-xxx-x

Registro de proyecto editorial N.º xxxxxxxx

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra,
sin previa autorización escrita del autor y los editores.

Impreso en el Perú / *Printed in Peru*

Pedidos:

Av. Garcilaso de la vega 978, Lima

Teléfono: 424-6563

E-mail: libreria@editorialsanmarcos.com

www.editorialsanmarcos.com

Impresión:

Editorial San Marcos de Aníbal Paredes Galván

Av. Las Lomas 1600, Urb. Mangamarca, San Juan de Lurigancho, Lima

RUC: 10090984344

Dedicatoria:

*A mi amada hija Isabella,
Quien ilumina mis días
Dibujando siempre una sonrisa
Con cosas como:
"El sol esta celoso de tu belleza
El mar está soplando
Porque Isabella está llegando".
Te amo, hijita.
Carlos Picado*

Dedicatoria:

*Para Guido, Ana María y Grecia Mia,
quienes son la motivación de todo
proyecto y la inspiración de todos
los sueños.
Ana Calderón*

ÍNDICE

Presentaciones

Juan Montero Aroca	13
Maribel Seing Murillo	19

PARTE I

LA ORATORIA EN EL CONTEXTO DE UN PROCESO

CAPÍTULO 1.- LA IDEA DEL PROCESO Y LA IMPORTANCIA DE LA ORATORIA PROCESAL EN GENERAL

GENERAL	25
1. Introducción	25
2. ¿Qué es un proceso?	25
3. ¿Qué es y qué no es la oratoria procesal?	36
4. El nuevo perfil del abogado en los juicios orales	41
5. Elementos de la oratoria procesal	42
6. El nuevo papel del juez en la oralidad	43

CAPÍTULO 2.- LA ORALIDAD COMO UNO DE LOS RETOS DE LAS REFORMAS PROCESALES CRIMINALES

CRIMINALES	50
1. El escenario previo	50
2. Litigación oral	53
3. Requerimiento de conocimientos extrajurídicos	62
4. La lógica de la competencia	63
5. El gran obstáculo para la aplicación de nuevos métodos y prácticas: proceso y cultura	65

PARTE II
TEORÍA DE LA ESTRATEGIA PROCESAL

CAPÍTULO 1.- ELABORACIÓN DE UN ESQUEMA ESTRATEGICO: TEORÍA DEL CASO EN MATERIA PENAL 71

1. Consideraciones preliminares 71
2. Construcción de un esquema estratégico..... 72
3. Teoría del caso..... 75

CAPÍTULO 2.- TÉCNICA Y ESTRATEGIA EN LA INVESTIGACIÓN Y BÚSQUEDA DE ELEMENTOS DE CONVICCIÓN EN EL PROCESO PENAL Y CIVIL 88

1. Investigación del caso 89
2. El cálculo probático pre-instructorio 103
3. Admisión de las pruebas y su incidencia en la probabilidad 114
4. Ejercicio de cálculo probático pre-instructorio..... 116

CAPÍTULO 3.- LA PREPARACIÓN DE TESTIGOS 120

1. La prueba testimonial 120
2. Premisas a la hora de seleccionar nuestros testigos..... 122
3. El primer contacto con el testigo 123
4. La entrevista con los testigos 125
5. Preparación del testigo 126
6. Conclusiones obtenidas en la entrevista con el testigo 130
7. Ejercicio de valoración de testigos (La Gioconda de Da Vinci)..... 138

PARTE III
TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS PARA AFRONTAR UN PROCESO

CAPÍTULO 1.- TÉCNICA Y ESTRATEGIA EN LA DEMANDA 145

1. Introducción 145
2. Concepto de demanda 146
3. Pasos que debe seguir el abogado litigante para formular la estrategia de la demanda 148
4. Prepárese para las posibles reacciones del demandado 161
5. Tabla de autoevaluación 164
6. Ejercicio 165

CAPÍTULO 2.- TÉCNICA Y ESTRATEGIA EN LA CONTESTACIÓN DE LA DEMANDA 167

1. El demandado como sujeto activo de la oposición 167
2. Concepto de contestación de la demanda 168
3. La estrategia de la contestación en el abogado del demandado 170
4. Construya la antítesis del caso 174
5. Ejercicio 174

PARTE IV
DESENVOLVIMIENTO LITIGACIONAL

CAPÍTULO 1.- LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y EL LENGUAJE NO VERBAL 179

1. La carga emocional y la guerra psicológica en un litigio 179
2. La inteligencia emocional 181
3. Cinco pasos para la inteligencia emocional 182
4. El lenguaje corporal y la inteligencia emocional 186

5. Aprenda a descifrar el lenguaje corporal de los sujetos procesales.....	187
6. Ejercicios	197

PARTE V
DESTREZA ORATORIA, LEGAL Y PROCESAL

CAPÍTULO 1.- REGLAS BÁSICAS DE LA AUDIENCIA Y DESTREZA NARRATIVA EN EL ALEGATO DE APERTURA.....	201
1. La audiencia es un derecho básico de las partes en el proceso	201
2. Reglas básicas en la audiencia	202
3. Alegato de apertura: Concepto.....	207
4. Tabla de autoevaluación.....	214
5. Ejercicio	216
CAPÍTULO 2.- INTERROGATORIO DE TESTIGOS.....	219
1. El interrogatorio.....	220
2. El interrogador: atributos personales	222
3. Métodos para interrogar a los testigos	225
4. El plan del interrogatorio	226
5. El lugar o espacio físico del interrogatorio	226
6. Técnicas de acercamiento al testigo	227
7. Tipos de preguntas.....	229
8. Técnicas de las preguntas.....	237
9. Objeción a las preguntas.....	252
10. Tabla de autoevaluación.....	253
11. Ejercicio.....	255
CAPÍTULO 3.- CONTRAINTERROGATORIO DE TESTIGOS	258
1. El contrainterrogatorio.....	259
2. Preparación de nuestros testigos para el contrainterrogatorio contrario	260

3. Diferencias entre interrogatorio directo y con- trainterrogatorio	260
4. Trasfondo del contrainterrogatorio.....	261
5. Importancia del contrainterrogatorio	262
6. Finalidad y objetivos del contrainterrogatorio.....	262
7. Limitaciones del contrainterrogatorio	266
8. Las reglas del contrainterrogatorio	267
9. Técnicas para abordar al testigo de la contra- parte.....	272
10. Elementos para la preparación de las preguntas	275
11. Tipos de testigos adversos y ejemplos del inte- rogatorio	275
12. Gráficos del contrainterrogatorio.....	277
13. Tabla de autoevaluación.....	281
14. Ejercicio	282

CAPÍTULO 4.- TRATAMIENTO DE LA EVIDENCIA

MATERIAL Y DOCUMENTAL.....	284
1. Consideraciones previas.....	284
2. Características de la evidencia.....	287
3. Tipos de evidencia física o material	288
4. Funciones de la evidencia física o material.....	289
5. Autenticación de la evidencia.....	291
6. Evidencia documental.....	293
7. Incorporación y lectura en el juicio oral	293

CAPÍTULO 5.- LA DESTREZA ARGUMENTATIVA.....

1. Consideraciones previas.....	299
2. La lógica detrás de la “argumentación jurídica”	301
3. Pasos mínimos para la argumentación jurídica y tipos de argumentos a usarse	302
4. Consejos para lograr una buena argumentación jurídica	310
5. ¿Cuándo se argumenta bien?.....	318

CAPÍTULO 6.- LOS ALEGATOS DE CONCLUSIONES O FINALES	322
1. Concepto	322
2. Oportunidad.....	324
3. Importancia	325
4. Objetivos de los alegatos de conclusiones.....	325
5. Límites.....	326
6. Tipos de alegatos de conclusiones	326
7. Consideraciones previas para consolidar y/o rebatir dialécticamente un planteamiento	328
8. Estructura del alegato de clausura oral	329
9. Estrategias útiles para un alegato de clausura	333

PRESENTACIÓN

Juan Montero Aroca*

*¿Quién dijo que la palabra se inventó para poder mentir?
Dado que los hechos, los actos de una persona, no mienten
hubo que inventar algo para poder engañar.*

¿Quién lo dijo?

Hace muchos, muchos años, tantos que más vale no precisar, cuando cursaba lo que en España se llamaba preuniversitario tuve la fortuna de que el ministro de turno decidiera que el autor griego a estudiar fuera Platón y, además, se completó la suerte con un excelente profesor de griego, que no se limitó a la lengua clásica sino que nos introdujo en la cultura de la Grecia clásica. En aquellos años los pocos alumnos de letras que éramos –la mayoría del curso estudiaba ciencias- acabamos manejando a Platón con una cierta familiaridad y, aunque no llegamos a dominar la lengua griega clásica, sí pudimos superar sin problema el examen necesario para aprobar el preuniversitario, y todos lo hicimos con buena nota. Como digo han pasado muchos, muchos años, tantos que en la actualidad siento que Platón me supera y que la lengua griega está ya fuera de mi alcance, aunque...

O así, al menos lo creía hasta que empecé a leer el original de la obra de Carlos Adolfo Picado Vargas y de Ana Calderón Sumarriva. Cuando vi el índice de repente la memoria me dio un toque de atención: *Fedro* y en su

* Catedrático en Valencia de Derecho Procesal entre 1975 y 2013. Jubilado y ahora Emérito de la Universidad. Magistrado de la Sala de lo Civil y Penal del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana desde 1989 hasta 2011. Actualmente ejerce la abogacía.

parte final. No supe en aquel momento de que se trataba exactamente pero, dado que había tenido la precaución de guardar las obras de Platón, en la tarde del 21 de agosto de este año de 2015 busqué en la parte de la biblioteca que, por falta de espacio en las librerías, tengo almacenada en cajas y guardada en el trastero, hasta que encontré ese libro concreto. Lo he vuelto a leer y los recuerdos se han ido presentando casi como fantasmas que regresaban a la memoria.

Casi al final de la obra Sócrates le hace a Fedro una defensa apasionada de la oralidad. Sócrates cuenta así el mito de la palabra, de la oralidad en contra de la escritura. Ante el rey Thamus de Egipto, y en su corte de Tebas, se presenta el dios Theuth para darle cuenta del invento de muchas cosas (el cálculo, la geometría, la astronomía, el juego de los dados y de las damas), pero principalmente de la escritura y con esa ocasión se asiste al siguiente dialogo. Theuth dice:

- Este conocimiento –el de la escritura- oh rey, hará más sabios a los egipcios y fortalecerá su memoria; es el elixir de la memoria y de la sabiduría lo que con él se ha descubierto.

Pero el invento, su utilidad, no estaba tan clara para el rey Thamus, el cual respondió entre otras cosas:

- El invento de la escritura, producirá realmente en el alma de los que lo aprendan el olvido por el abandono de la memoria, ya que, fiándose a la escritura, recordarán de un modo exterior a ellos, valiéndose de caracteres de otros; no desde su interior y valiéndose de sí mismos. No es, por tanto, el elixir de la memoria, sino de la rememoración, lo que has encontrado. Es la apariencia de la sabiduría, no de la verdadera sabiduría, lo que procurarás a tus discípulos; una vez que hayas hecho de ellos eruditos sin verdadera instrucción parecerán jueces entendidos casi todas las cosas, pero no entendiendo nada en la mayoría de los casos y su compañía será muy difícil de soportar, porque aunque ellos se crean sabios, no lo serán en opinión de los sabios verdaderos.

El mito de la oralidad, del saber por el recuerdo, con base en la memoria de lo aprendido, lo que quiere significar es que sólo se sabe realmente aquello que está dentro de uno, aquello que se ha integrado en la persona hasta

formar parte de ella. Lo que está en los libros, lo que es necesario rememorar acudiendo a un libro para saberlo, no se sabe realmente. Se sabe dónde se puede encontrar su rememoración, pero el contenido del libro, no forma parte de la persona.

Estamos obviamente ante un mito y en sentido estricto. Los antiguos griegos se sabían la *Iliada* y la *Odisea* de memoria y por ello estas obras formaban parte de ellos, estaban en su interior, las sabían. Por el contrario, lo que está diciendo Sócrates es que cuando esas obras no permanezcan en la memoria de todos y cada uno de los griegos, cuando sea preciso ir a un libro para poder leerlas, entonces esas obras realmente no se sabrán.

Me niego, de entrada, a comparar lo defendido por Sócrates con las barbaridades que en las últimas décadas se han dicho de la memoria. No vale la pena. Pero lamento que tantas generaciones de estudiantes hayan terminado sus estudios y no tengan grabados en el cerebro, por ejemplo, aquellos versos

El ciego sol, la sed y la fatiga.
Por la terrible estepa castellana,
al destierro, con doce de los suyos
-polvo, sudor y hierro- el Cid cabalga.

Si no han sentido, cerrando los ojos, como el Cid cabalgaba por la llanura castellana castigada por sol que quema las cosechas, no creo que hayan podido vivir como suya una parte importante de la historia de España.

O, si se quiere, si un peruano no es capaz de vivir “este es el principio y origen del nombre Perú, tan famoso en el mundo, y con razón famoso, pues a todo él ha llenado de oro y plata, de perlas y piedras preciosas...”, cómo va sentir qué es su tierra si no puede llegar a saberla.

* * *

Y ¿qué tiene que ver lo anterior con el proceso? Nada si ese proceso es escrito, pero mucho si ese proceso es oral. Durante siglos la creencia en la seguridad jurídica, y la desconfianza frente a los jueces inicuos, llevó a que los procesos, tanto civiles como penales, fueran escritos. Fue Inocencio III quien dictó la Decretal de principios del siglo XIII conforme a la cual, pri-

mero, todas las actas del proceso, incluso las referidas a actos realizados ante el juez, tenían que ser redactadas por un escribano (uno era el autor del acto y otro quien redactar el acta) y, luego, que el juez de la sentencia sólo pudiera basarse en esas actas; nada que hubiera quedado fuera del proceso podría llegar a tener influencia alguna en éste; y, desde luego, fuera quedaba la conciencia del juez.

El procedimiento escrito preconizado por Inocencio III acabó siendo aquel en el que los abogados trabajaban, por así decirlo, a plazos. Se trataba de que un mal día, y después de tiempo de estudio, el abogado en nombre del cliente presentaba una demanda y se olvidaba del asunto. Sabía que pasarían meses antes de que se le diera traslado de la contestación a la demanda para réplica; en este otro momento trabajaba para hacer frente a otro plazo y presentado su segundo escrito se dedicaba a otras cosas, hasta que un par de meses después, como mínimo, y habiéndosele dado traslado de la dúplica, tenía que presentar el escrito de proposición de prueba. Luego venían los escritos con posiciones para la parte contraria y preguntas para los testigos, y actas de declaraciones de una y otros, y así escrito va y escrito viene, pasaban meses y aún los años.

Para el juez titular del juzgado donde se había presentado la demanda el trabajo era aún más sencillo. No se enteraba de nada del desarrollo del procedimiento hasta que se abría el plazo para dictar sentencia. Todo lo anterior, todos los actos del proceso y sus actas, le eran algo ajeno y que no le importaba hasta ese momento del plazo para dictar sentencia. El juez sabía que lo normal era que ya no estaría en ese juzgado llegado el plazo para dictar sentencia y por ello no le importaban lo que dijeran los testigos ni la parte en sus declaraciones. Por si faltara algo, además, el juez del final del proceso, el que tenía que dictar la sentencia, debía hacerlo atendiendo únicamente a lo que constaba en las actas del proceso. De este modo la regla esencial acabó siendo: *quod non est in actis non est in mundo*.

En todo este contexto de centenares de años, cuando las cosas empiezan a cambiar y llega el tiempo de la oralidad en el proceso, se descubren las enormes dificultades a las que deben hacer frente los abogados y los jueces que han sido formados en la regla contraria, la de la escritura. De entrada ni siquiera se llega a saber con claridad que es realmente la oralidad y todo es poner a la misma, obstáculos y excepciones. En el proceso

penal la oralidad significa algo sencillo: la decisión judicial, la sentencia, sólo puede basarse en las pruebas que se han practicado en el juicio, el cual se ha desarrollado en un acto único, de modo hablado y en presencia del juez que lo ha de dirigir y que ha de dictar sentencia; cualquier otro material que pudiera existir tiene que quedar excluido. En el proceso antes se escribía, y de ahí la exigencia de plazos sucesivos; ahora se habla, y de ahí la necesidad de concentración en una sola audiencia, aunque quepa que la misma se desarrolle en varios días sucesivos.

El riesgo de la oralidad es la oratoria, por lo menos tal y como se entiende comúnmente como verborrea, incluida la que se suele llamar oratoria forense, que no es lo mismo que el juicio oral, es decir, hablado. La oratoria, en general, según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua es el arte de hablar con elocuencia y seguidamente se sostiene que es también un género literario (en el que se incluyen, por ejemplo, la arenga, la disertación, el sermón, la conferencia), si bien al final todo se dirige a convencer, a persuadir a alguien. La especie que es la oratoria forense suele cualificarse, por lo menos desde Anaxímenes de Lámpsaco, en su *Retórica a Alejandro*, por dirigirse a un tribunal, al que se trata de convencer de lo que es justo, para que lo acepte en la sentencia, y de lo que es injusto, para que lo rechace de la misma manera en la sentencia.

Si partimos de la base de que los tribunales en Grecia se integraban por un gran número de jueces que no eran profesionales, sino ciudadanos voluntarios, aunque desde Pericles percibían retribución, podremos inmediatamente comprender la importancia de la oratoria forense. El tribunal denominado Heliea, por ejemplo, se integraba por 600 miembros y así este tribunal condenó a Sócrates en el año 399 a. C. lo hizo por 280 votos contra 220. Insisto, cuando se trataba de 600 personas, que acudían a ser juez en buena medida por la retribución (así lo sostuvo Aristófanes en su obra *Las avispas* el año 222 a. C.) la oratoria forense cumplía perfectamente su papel de intentar persuadir de lo que es o no justo.

Acaso en los últimos tiempos las palabras estén perdiendo su sentido y acabemos viviendo en una suerte de confusión en la que nadie sepa que es lo que está realmente diciendo quien nos habla. Una cosa es que hoy la sabiduría se encuentre en algunos pocos libros, frente al exceso de información de cosas inútiles y muchas veces absurdas que nos invade, y otra

que se confunda oralidad con oratoria forense. Un proceso oral no es aquel en el que deba tener un papel relevante la oratoria, entendida de modo general como un arte, el arte de hablar con elocuencia con el fin de convencer a un público. Se dice correctamente en la obra que en el proceso no se habla para el público, se habla para el juez (uno o unos pocos) y eso introduce un elemento diferencial muy importante.

El proceso oral es algo nuevo para los abogados –también para el juez, pero nos importan ahora los abogados- y en esa novedad está implícito que las facultades de derecho no preparan a los abogados para actuar en un nuevo medio. El libro que se presenta es un paso en el camino correcto.

Setiembre de 2015

PRESENTACIÓN

Mg. Maribel Seing Murillo*

La vida en sociedad genera conflictos de intereses, más aún, conflictos de intereses de carácter jurídico los cuales son conocidos a través de procesos contenciosos en donde las partes hacen valer sus derechos desde una perspectiva propia. Pareciera fácil. En principio, son al menos dos versiones que se contrarrestan, a fin de que un tercero dirima la contienda; sin embargo, elaborar toda una estrategia de litigación que incluya aspectos de forma y fondo, con prueba suficientes para acreditar indubitablemente una realidad propia a quien es oponente en ella, y más aún, a un tercero ajeno, y que pueda comprender la situación acaecida en toda su dimensión; no es algo fácil. Implica en primer lugar la existencia de operadores del derecho capaces de entender primero la realidad de los involucrados en el conflicto, para posteriormente materializar dicha situación jurídicamente en forma clara y sólida, con el fin de que la parte contraria pueda ejercer su derecho de defensa sabiendo, sin lugar a dudas, qué es lo que se pretende, y poder defenderse con alegatos contundentes también. Y sólo así, comunicar a un tercero, un conflicto claro en hechos, pruebas y pretensiones, para que este decida lo que considere procedente.

Es una realidad, conocer un asunto no es sinónimo de poderlo transmitir en toda su dimensión; menos aún probarlo logrando un dictamen favorable a los intereses de quien se ve envuelto en una situación como esta. Escaso es el trabajo de las casas de enseñanza en este aspecto. La exposición clara de ideas con fines tendientes a lograr su resolución, tampoco es tarea fácil.

* Jueza Civil de Mayor Cuantía de San José. Instructora de la Escuela Judicial de Costa Rica en Cursos de Oralidad y Dirección de Audiencias para Jueces, Fiscales y Defensores. Master en Administración de Justicia por la Universidad Nacional Autónoma de Costa Rica.

Pocos poseen una habilidad innata para ello, pues es eterno problema incluso de la comunicación diaria entre los seres humanos; lo cual se ve reflejado en el ámbito jurídico cuando se expone un conflicto entre partes. La experticia con la cual se pueda plasmar en un proceso los hechos acaecidos, la prueba de ellos y la claridad en lo que en definitiva se pretende, no constituye solamente una imperiosa necesidad que debe dar la oportunidad de que el contrincante pueda ejercer su derecho de defensa teniendo claro qué es lo que se pretende y por qué; sino también, es elemental para lograr una tutela judicial efectiva que responda realmente al conflicto sometido a su conocimiento. ¡Cuántas veces los operadores de derecho ni siquiera tienen claro qué es lo que pretenden! Menos aún una estrategia que responda a lo que en definitiva persiguen con sus alegatos. Entonces, ¿qué es lo que deben realizar todos los operadores de derecho en sus diferentes roles ante un conflicto de intereses de este tipo? Las normativas adjetivas indican las actuaciones necesarias para plantear y desarrollar un proceso con el fin de dirimir un conflicto. Nos imponen una serie de pasos que componen lo que llamamos el debido proceso, pero no indican el contenido de estos más allá de requisitos legales que deben reunir.

Mucho se habla hoy día de la oralidad y su importancia en las diferentes ramas del Derecho, para lograr agilizar y humanizar los procesos contenciosos. Se promueven reformas procesales o nuevas legislaciones con el fin de darle sustento jurídico a su utilización en los procesos. Pero oralidad no es sinónimo de verbalizar lo que se pretende. La oralidad implica todo un cambio de mentalidad ante el proceso en sí, lo que incluye una técnica y estrategia de litigación y resolución diferente en los conflictos.

Técnica y Estrategia Procesal es una nueva forma de afrontar una problemática diaria y que responde a una necesidad de abordar claramente el tema que se le presenta a los operadores del derecho y que responde a la sencilla interrogante de ¿Cómo lo hago? pues precisamente el "qué" es dado por las diferentes normas procesales. Así por ejemplo se sabe que para un hecho determinado, la prueba útil y pertinente es una testimonial, y tenemos a la persona que puede declarar. Pero entonces ¿cómo elaboro una estrategia que técnicamente responda a la versión de los hechos dada? ¿Cómo interrogo y contrainterrogo un deponente?

La obra aquí presentada tiene su origen precisamente en la necesidad de abordar este tema trascendental desde una perspectiva práctica, clara y sencilla, para que el lector alcance el objetivo propuesto, logrando establecer una estrategia propia y una técnica adecuada para cada caso particular.

Fue a principios del año 2009, en Costa Rica, en la Escuela Judicial del Poder Judicial, que el Dr. Carlos Picado Vargas asistió como participante a un curso de Dirección de Audiencias en materias no penales con ejes transversales de acceso a la Justicia de poblaciones vulnerabilizadas tales como género, personas adultas mayores, diversas sexualmente, con discapacidad física, auditiva, visual, motora o psicosocial, personas menores de edad, privadas de libertad, migrantes y refugiadas, indígenas, afrodescendientes. En esa oportunidad, a lo largo de las sesiones realizadas para abordar este tema en ese país, el Dr. Picado Vargas, en forma entusiasta, comentó a quién escribe estas líneas, la necesidad de escribir acerca de ese tema, pues no existen obras que lo desarrollen desde esta óptica.

En lo personal, resulta inmerecido el honor de presentar este libro. Después de tantos años de impartir el curso de Dirección de Audiencias en materias no penales a las personas juzgadoras y litigantes, esta obra llena un vacío existente, pues enseña al lector en forma didáctica y con una claridad única, no solo cómo plantear un proceso de acuerdo a una estrategia trazada; sino que también aborda aspectos sumamente importantes que se han dejado de lado y que influyen necesariamente en la obtención de un resultado favorable. La inteligencia emocional y el lenguaje no verbal son dos aspectos imprescindibles que deben conocer tanto la persona litigante como la juzgadora y que pocas veces es abordado en una obra, cuando el resultado favorable o no a los intereses en buena parte se debe a ello. Igualmente, se rescata en este texto lo importante de la claridad y sencillez con que deben transmitirse las ideas durante el desarrollo del proceso, la coherencia y necesaria credibilidad en todo el desarrollo de este, la suficiencia jurídica de lo que se exponga; pero sobretodo la flexibilidad de ideas, que si bien guardan una unicidad con la estrategia trazada, pueden responder a cambios sobrevenidos en el proceso propios de una contienda. Finalmente desarrolla la destreza narrativa y argumentativa, tan necesaria en la orali-

dad; todo lo anterior con el hilo conductor de una teoría del caso y estrategia propuesta, con el fin de lograr la comunicación efectiva desde el inicio del proceso hasta su sentencia.

Esta *Técnica y Estrategia Procesal*, sin duda alguna satisface una necesidad en el país con una novísima forma de abordar las actuaciones dentro del proceso, lo que implica un mejoramiento de los operadores del derecho en sus diferentes roles, con el supremo objetivo de lograr un tutela judicial efectiva en pro de lograr la tan anhelada la paz social.

Setiembre de 2015