



1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL CURSO

Denominación: Litigación Oral	Tipo: Curso Taller	Nivel: Licenciatura
Área de formación: Básica Común Obligatoria	Modalidad: Presencial y Semiescolarizada	
Horas de trabajo del alumno: Teoría 20, práctica 40, total = 60	Total de créditos: 6	Clave del curso: I9854
		Fecha de actualización: Enero de 2019

2. TÉRMINOS DE REFERENCIA¹

El alumno será capaz de desarrollar habilidades argumentativas con aplicación de técnicas de comunicación oral y no verbal que le permitan ejercer un desempeño eficiente en la solución de litigios, en virtud de ser una asignatura de tipo transversal.

3. DESCRIPCIÓN

Descripción del curso²

*Conocer las diversas técnicas de comunicación que permitan argumentar de forma eficiente para desarrollar teoría del caso pertinente en los diversos procesos jurídicos.
*Conocer los diferentes tipos de alegatos en las etapas procesales correspondientes según la materia.
*Desarrollar habilidades de análisis, síntesis y deductivos lógicos que le permitan generar argumentos sólidos en los procesos jurídicos.

Temas generales³

- 1 INTRODUCCIÓN AL PROCESO PENAL ACUSATORIO
 - 1.1 La reforma constitucional de seguridad y justicia penal
 - 1.2 De la reforma y su contenido
 - 1.3 Reforma constitucional de junio de 2008
 - 1.4 Vigencia de la reforma constitucional
 - 1.5 Vigencia de la nueva regulación penitenciaria
 - 1.6 Vigencia de la normativa de seguridad pública
 - 1.7 Principios rectores de la audiencia de juicio oral
 - 1.8 Los nuevos tribunales penales
 - 1.9 Juzgado de control
 - 1.10 Juzgado de juicio oral
 - 1.11 La estructura del nuevo proceso penal
 - 1.12 Los jueces y las etapas del juicio
 - 1.13 Estructura del proceso en atención a sus audiencias
 - 1.14 Etapa previa al proceso penal.
 - 1.15 Etapa inicial del proceso penal
 - 1.16 Etapa intermedia del proceso penal
 - 1.17 Etapa de juicio oral
- 2 LA ORATORIA
 - 2.1 La oratoria y sus partes
 - 2.1.1 Invención: ¿De qué hablaré?
 - 2.1.2 Disposición: ¿Cómo lo diré?
 - 2.1.3 Elocución: Transmitir lo que sentimos
 - 2.1.4 Acción: La mímica

¹ Los términos de referencia son la carta de navegación del curso. Respetando el principio de libertad de cátedra, se definen grandes orientaciones de cada curso que cualquier profesor debe tener en cuenta, independientemente de los métodos o didácticas de aprendizaje que elija. Teniendo en cuenta que la intención formativa fundamental es que el egresado se alfabetice desde su profesión para aprender permanentemente, en los términos de referencia se establecerá la aportación de este curso a esa gran finalidad. Cada curso posee un contexto particular que debe referirse, así como las habilidades y saberes que se espera que el alumno desarrolle durante el curso.

² Dirigido a motivar a los estudiantes a tomar el curso. Explicar lo que el estudiante debe esperar de este curso.

³ Contenidos orientadores; su propósito es situar a los profesores acerca de los alcances científicos o humanistas del curso.



- 2.2 El discurso y sus partes
 - 2.2.1 Exordio o introducción
 - 2.2.2 Exposición
 - 2.2.3 Final o peroración
- 2.3 Técnicas de oratoria
 - 2.3.1 Elección del tema
 - 2.3.2 Rompehielos
 - 2.3.3 Elocuencia
 - 2.3.4 Cierre de impacto
- 3. LA ARGUMENTACIÓN
 - Elementos del argumento
 - 3.1.1 La conclusión: ¿Qué quiero demostrar?
 - 3.1.2 Premisas: ¿Con qué lo demostraré?
 - 3.2 ¿Cómo se hace un argumento?
 - 3.3 Reglas de argumentación
 - 3.3.1 Reglas fundamentales
 - 3.3.2 Reglas de razón
 - 3.3.3 Reglas de fundamentación
 - 3.3.4 Reglas de carga de la argumentación
 - 3.3.5 Reglas generales en el uso de precedentes
 - 3.4 Tipos de argumentos
 - 3.4.1 Argumento analógico o del precedente
 - 3.4.2 Argumento a fortiori o de doble jerarquía
 - 3.4.3 Argumento de contradicción o absurdo
 - 3.4.4 Argumento de autoridad
 - 3.5. La contra argumentación
 - 3.5.1. Argumento Ad hominem
 - 3.5.2. Refutando el argumento de analogía
 - 3.5.3. Refutando el argumento de autoridad
- 4. LA NEGOCIACIÓN
 - 4.1 La negociación en el proceso penal
 - 4.1.1 Consideraciones sobre las salidas alternas al proceso penal
 - 4.1.2 Casos en los que aplican salidas alternas al proceso penal
 - 4.2 La negociación
 - 4.2.1 Etapas de la negociación
 - 4.2.2 Estilos de negociación
 - 4.2.3 Técnicas de negociación para abogados
 - 4.2.4 Técnicas de negociación en el proceso penal
- 5. LA AUDIENCIA INICIAL
 - 5.1 La finalidad de la audiencia inicial
 - 5.2 Antecedentes de la audiencia inicial
 - 5.3 Actuaciones que se realizan en la audiencia inicial
 - 5.4 Las actuaciones en la audiencia inicial
 - 5.4.1 Del control de detención
 - 5.4.2 La formulación de la imputación
 - 5.4.3 Vinculación al proceso
 - 5.4.4 Medidas cautelares
 - 5.4.5 Salidas alternas al proceso penal
 - 5.4.6 Período investigación formalizada
 - 5.5 Técnicas para afrontar la audiencia inicial
 - 5.5.1 Técnicas comunes a ambas partes
 - 5.5.2 Técnicas para el Ministerio Público
 - 5.5.3 Técnicas para la Defensa
- 6 LA AUDIENCIA INTERMEDIA
 - 6.1 Audiencia intermedia o de preparación
 - 6.1.1 Finalidad de la audiencia
 - 6.1.2 Antecedentes de la audiencia intermedia



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

ABOGADO

- 6.1.3 Actuaciones de la audiencia intermedia
- 6.2 La Acusación
 - 6.2.1 Requisitos del escrito de acusación
 - 6.2.2 Requisitos del escrito de acusación del acusador coadyuvante
 - 6.2.3 Inconformidad ante la acusación del MP
 - 6.2.4 Solución a observaciones de la acusación hechas por la víctima
- 6.3 La Audiencia Intermedia y su desarrollo
 - 6.3.1 Estructura de la audiencia intermedia
 - 6.3.2 Efectos de la resolución de la audiencia intermedia
- 6.4 Evaluación de la Prueba
 - 6.4.1 Sobre la pertinencia de la prueba a ofrecer
 - 6.4.2 Reglas sobre la admisión de las pruebas
 - 6.4.3 Facultades del juez de control respecto a la aceptación o rechazo de la prueba (Art. 443)
 - 6.4.4 ¿Qué son los acuerdos probatorios?
- 6.5 Técnicas para afrontar la Audiencia Intermedia
 - 6.5.1 Técnicas comunes a ambas partes
 - 6.5.2 Técnicas para el Ministerio Público
 - 6.5.3 Para la defensa

7 LA TEORÍA DEL CASO

- 7.1 Definición del concepto
- 7.2 Objetivo de la teoría del caso
- 7.3 Características de la teoría del caso
- 7.4 Elementos de la teoría del caso
 - 7.4.1 Elemento fáctico
 - 7.4.2 Elemento probatorio
 - 7.4.3 Elemento jurídico
- 7.5 Elaboración de la teoría del caso
 - 7.5.1 Se hacen proposiciones fácticas
 - 7.5.2 Se establece con que probar las proposiciones fácticas
 - 7.5.3 Deducimos el móvil de los hechos
 - 7.5.4 Elaboramos una historia, nuestra versión de los hechos

8 LOS ALEGATOS INICIALES

- 8.1 Definición del concepto
- 8.2 Finalidad de los alegatos iniciales
- 8.3 Requisitos de los alegatos iniciales
- 8.4 Estructura de los alegatos iniciales
 - 8.4.1 Tema
 - 8.4.2 Narración de los hechos y ofrecimiento de pruebas
 - 8.4.3 Indicación del derecho aplicable
 - 8.4.4 Conclusión o petición
- 8.5 Los alegatos iniciales de la contraparte
- 8.6 Técnicas para la presentación de alegatos iniciales

9 EL INTERROGATORIO

- 9.1 Definición del concepto
- 9.2 Objetivos del interrogatorio directo
 - 9.2.1 Acreditar la credibilidad del testigo
 - 9.2.2 Acreditar la veracidad del testimonio
 - 9.2.3 Probar nuestras proposiciones fácticas
 - 9.2.4 Obtener información que complemente nuestra versión de los hechos
- 9.3 Las partes del interrogatorio
 - 9.3.1 Acreditación del testigo
 - 9.3.2 Relación con los hechos
 - 9.3.3 Exposición de los hechos
 - 9.3.4 Cerrar con fuerza
- 9.4 Planeación del interrogatorio
 - 9.4.1 Temas a tratar
 - 9.4.2 Detalles a destacar
 - 9.4.3 Rehabilitación si es necesaria



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

ABOGADO

9.5 ¿Cómo se presentan los testigos?

- 9.5.1 Presentar primero los testigos más creíbles
- 9.5.2 Presentar los testigos más creíbles al principio y al final
- 9.5.3 Presentar primero los testimonios más creíbles
- 9.5.4 Presentar a los testigos, en forma cronológica
- 9.6 Las preguntas del interrogatorio
 - 9.6.1 Preguntas permitidas
 - 9.6.2 Preguntas prohibidas
- 9.7 Técnicas para el interrogatorio
 - 9.7.1 Centrarse en los temas y puntos de interés
 - 9.7.2 Preguntar con lenguaje sencillo, evitando tecnicismos jurídicos
 - 9.7.3 Permitir que el testigo dé explicaciones
 - 9.7.4 Mantener contacto visual con el testigo
 - 9.7.5 Tomar nota de la declaración
 - 9.7.6 Cerrar con fuerza

10 EL CONTRAINTERROGATORIO

- 10.1 Definición del concepto
- 10.2 Objetivos del contrainterrogatorio
 - 10.2.1 Desacreditar al testigo
 - 10.2.2 Desacreditar al testimonio
 - 10.2.3 Que el contrainterrogado refuerce nuestra teoría del caso
- 10.3 Partes del contrainterrogatorio
 - 10.3.1 Confirmar la declaración del testigo (El testigo dijo...)
 - 10.3.2 Ampliar (Al testigo le faltó decir)
 - 10.3.3 Acreditar (Lo que el testigo ha dicho antes es cierto)
 - 10.3.4 Confrontar (El testigo se contradice)
 - 10.3.5 Acabar
- 10.4 Planeación del contrainterrogatorio
- 10.5 Técnicas para su realización
 - 10.5.1 Centrarse en los temas y puntos de interés
 - 10.5.2 Hacer repreguntas, no el interrogatorio
 - 10.5.3 Ser suaves con el testigo, pero fuertes con el testimonio
 - 10.5.4 No debemos pedir explicaciones, ni permitir que el testigo las brinde
 - 10.5.5 No debemos hacer alguna pregunta, si no sabemos de antemano su respuesta
 - 10.5.6 Cerrar con fuerza

11 LAS OBJECIONES

- 11.1 Definición del concepto
- 11.2 Objetivo de las objeciones
- 11.3 Fundamento de las objeciones
- 11.4 Distintas clases de objeciones
 - 11.4.1 Objeciones de las pruebas
 - 11.4.2 Objeciones a las preguntas en un interrogatorio
 - 11.4.3 Objeción a las respuestas de los testigos
 - 11.4.4 Objeción a alegatos realizados por las partes
- 11.5 Preguntas objetables
 - 11.5.1 Objeciones de preguntas para el interrogatorio (PCPPF de SETEC)
 - 11.5.2 Otras preguntas objetables
- 11.6 Requisitos para la formulación de objeciones
 - 11.6.1 Que exista una causa para objetar
 - 11.6.2 Que se argumente el motivo de la objeción
 - 11.6.3 Que se haga oportunamente
- 11.7 Técnicas para la realización de objeciones
 - 11.7.1 Decir ¡Objeción! en el instante que la contraparte termina su pregunta
 - 11.7.2 Argumentar, ponernos de pie y esperar la respuesta del juez

12 LOS ALEGATOS FINALES

- 12.1 Definición del concepto
- 12.2 Objetivo de los alegatos finales
- 12.3 Requisitos de los alegatos finales



12.3.1	Se debe relacionar la prueba que acreditó nuestra teoría del caso
12.3.2	Resaltar los detalles de la prueba
12.3.3	Contrastar los hechos con la normativa que regula el caso
12.3.4	Citar doctrina y jurisprudencia aplicables
12.4	La estructura de los alegatos finales
12.4.1	Orden cronológico de los hechos
12.4.2	En base a la descripción del tipo penal
12.4.3	Con base en los delitos que se imputan
12.5	Técnicas para su presentación
12.5.1	Breve introducción
12.5.2	Asignación de tema
12.5.3	Pertinencia
12.5.4	Exaltar los puntos ofrecidos y probados
12.5.5	Recalcar los puntos ofrecidos y no probados por la contraparte
12.5.6	Descalificar la prueba inconsistente de la contraparte
12.5.7	Abordar nuestros puntos frágiles, de ser necesario
12.5.8	Argumentar a nuestro favor
12.5.9	Concluir con fuerza

Recursos de Evaluación

Instrumentos/productos	Ponderación
El esquema de evaluación a utilizar en la presente asignatura corresponde al aprobado por el Colegio Departamental para el actual ciclo escolar. Mismo que puedes consultar: http://www.lagos.udg.mx/criterios-dcsde	

4. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE APRENDIZAJE

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL o biblioteca digital donde está disponible (en su caso)
VALADEZ DÍAZ, Manuel, GUZMAN GONZALEZ, Carlos Enrique	Estrategias elementales para la enseñanza del juicio oral	Limusa	2014	
PEÑA GONZALEZ, Oscar	Técnicas de Litigación Oral	Flores Editorial y Distribuidor	2014	
PASTRANA BERDEJO, Juan David, BERNAVENTE CHORRES, Hesbert	El Juicio Oral Penal (Técnicas y Estrategias de Litigación Oral),	Flores Editorial y Distribuidor	2013	

5. CALENDARIO SEMESTRAL

Calendario semanal de actividades			
Semana (1, 2, 3,...17)	Tema	Recursos de aprendizaje	Productos tangibles de aprendizaje