



**Universidad Nacional
Federico Villarreal**

Vicerrectorado de
INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

**“FALTA DE MANEJO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y SU RELACIÓN CON LA
INAPLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD EN LOS PROCESOS PENALES,
EN EL DISTRITO FISCAL DE APURÍMAC, AÑO 2015-2016”.**

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:

MAESTRO EN DERECHO PENAL

AUTOR:

ROMERO TELLO HUGO CARLOS

ASESORA:

DRA. CABRERA CUETO YDA ROSA

JURADO:

DR. ROMERO QUISPE JACOBO

DR. JIMÉNEZ HERRERA JUÁN CARLOS

DR. JÁUREGUI MONTERO JOSÉ ANTONIO

LIMA – PERU

2019

DEDICATORIA:

A Nícida, paradigma de sacrificio y amor de madre, por ella soy lo que soy. A Yeni, por su comprensión, amor y lealtad conyugal. A Indira, fuerza y fuente de inspiración para perseguir mis anhelos de superación. Además, a las dos últimas, por el tiempo que les debo, al destinarlo a mi labor y consolidación profesional.

AGRADECIMIENTO:

Mi gratitud a la Universidad Nacional Federico Villarreal y a los señores docentes de Postgrado, por darme la oportunidad y apoyarme a la consumación de este objetivo profesional; asimismo a mi asesora de tesis y a todos los profesionales que, sin esperar nada a cambio, me apoyaron para viabilizar y concluir este trabajo.

RESUMEN

El presente trabajo se titula: “FALTA DE MANEJO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y SU RELACIÓN CON LA INAPLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD EN LOS PROCESOS PENALES, EN EL DISTRITO FISCAL DE APURÍMAC, AÑO 2015-2016”, para su desarrollo se ha partido de la pregunta ¿De qué manera se relaciona la falta de manejo de técnicas de negociación con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016?, siendo nuestro objetivo principal el de establecer la relación existente entre la falta de manejo de técnicas de negociación con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales. En base a lo expuesto y formuladas las preguntas, conforme al “cuestionario guía de encuesta estructurada”, del 01 al 18 dirigidas a jueces, fiscales y abogados especialistas en derecho penal, una vez verificada la encuesta se ha obtenido como respuesta, que estas reflejan que los grupos de entrevistados coinciden en términos generales, de que la falta de manejo de técnicas de negociación tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales. En el capítulo II se comprendió el marco teórico en la que se abordó la figura jurídica del principio de oportunidad así como las técnicas de manejo de negociación. En el capítulo III se abordó la parte metodológica, en la que se realizaron encuestas a los operadores jurídicos, es decir a los jueces y fiscales así como abogados especialistas en derecho penal, que laboran en el Distrito Judicial de Apurímac. En las conclusiones de la presente investigación se postula que de las técnicas de investigación de encuestas y análisis documental, cuyos datos fueron analizados mediante la escala de Likert, han comprobado la hipótesis principal, de que, la falta de manejo de técnicas de negociación tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales.

PALABRAS CLAVES: Técnicas de negociación, comunicación asertiva, falta del manejo del MAAN, Inteligencia Interpersonal.

ABSTRACT

The present work is entitled: "LACK OF MANAGEMENT OF NEGOTIATION TECHNIQUES AND THEIR RELATIONSHIP WITH THE INAPPLICATION OF THE PRINCIPLE OF OPPORTUNITY IN CRIMINAL PROCESSES, IN THE APURÍMAC FISCAL DISTRICT, YEAR 2015 -2016", for its development it has started from the question In what way is the lack of management of negotiation techniques related to the application of the principle of opportunity in criminal proceedings, in the Tax District of Apurímac, 2015-2016?, being our main objective to establish the relationship existing between the lack of management of negotiation techniques and the non-application of the principle of opportunity in criminal proceedings. Based on the above and formulated the questions, according to the "structured survey guide questionnaire", from 01 to 18 addressed to judges, prosecutors and lawyers specialized in criminal law, once verified the survey has been achieved as an answer, which reflects that the groups of interviewees agree in general terms that the lack of management of negotiation techniques has a significant relationship with the application of the principle of opportunity in criminal proceedings. In chapter II, the theoretical framework in which the legal concept of the opportunity principle was addressed as well as negotiation management techniques was understood. In chapter III, the methodological part was addressed, in which surveys were received to legal operators, that is to say to judges and prosecutors as well as lawyers specialized in criminal law, who work in the Judicial District of Apurímac. In the conclusions of the present investigation we have selected the techniques of investigation and documentary analysis, whose data were analyzed through the Likert scheme, have verified the main hypothesis, that, the lack of handling of the techniques of a consultation, significant relationship with the non-application of the principle of opportunity in criminal proceedings.

KEYWORDS: Negotiation techniques, assertive communication, lack of MAAN management, interpersonal intelligence

INDICE

DEDICATORIA:	ii
AGRADECIMIENTO:	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
INTRODUCCIÓN	viii
 CAPÍTULO I	 1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1. Antecedentes	1
1.1. Antecedentes Internacionales	1
1.2. Antecedentes Nacionales	5
2. Planteamiento del Problema	9
2.1 Problema General	11
2.2 Problemas Específicos	11
3 Objetivos.	12
3.1. Objetivo General	12
3.2 Objetivos Específicos	12
4 Justificación e Importancia.	12
4.1 Justificación Teórica	12
4.2 Justificación Práctica	13
4.3 Justificación Metodológica	13
4.4 Importancia	13
5 Alcances y Limitaciones	13
5.1 Alcances	13
5.2 Limitaciones	14
6 Definición de Variables	14
 CAPÍTULO II	 16
MARCO TEÓRICO	16
2.1 Teorías Generales Relacionadas con el Tema	16

2.1.1 Conflicto Penal	16
2.2 Bases Teóricas Especializadas Sobre el Tema	21
2.2.1 Teoría del Conflicto	21
2.2.2 Fuentes del Conflicto	29
2.2.6. Legislación Comparada	58
2.3 Marco Conceptual	60
CAPÍTULO III	62
MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN	62
3.1 Tipo	62
3.2 Población y Muestra	63
3.3 Hipótesis	64
3.4 Variables	66
3.4.1 Variables e Indicadores.	66
3.4.2 Operacionalización de las Variables	67
3.5 Instrumento	67
CAPÍTULO IV	72
REPRESENTACIÓN DE RESULTADOS	72
4.1 Contrastación de Hipótesis	72
4.2 Análisis e Interpretación	73
4.3 Análisis Inferencial	98
CAPÍTULO V	102
5.1 DISCUSIÓN	102
5.2 CONCLUSIONES:	114
5.3 RECOMENDACIONES:	115
REFERENCIAS:	116
Referencias Electrónicas	119

INTRODUCCIÓN

Desde sus orígenes el hombre se ha visto obligado a afrontar todo tipo de conflictos, de este modo la existencia de la humanidad está ligada a la habilidad y dominio de diversos mecanismos o técnicas para superar dichos conflictos, primero por su supervivencia y subsistencia, luego para lograr el desarrollo de su evolución, es así que la existencia del conflicto ha permitido poner a prueba al hombre para superar obstáculos en toda su vida.

En el campo penal, el conflicto se genera por la lesión o puesta en peligro de un bien jurídico tutelado por el derecho penal, no obstante el derecho penal opera como medio de control social de última ratio; así desde su naturaleza de última instancia, el derecho penal por regla general no acogía ningún mecanismo alternativo para solucionar el conflicto de naturaleza penal, toda vez que la concepción del conflicto era que el proceso penal debe servir como herramienta para aplicar la ley penal.

Es con la evolución de la justicia restaurativa, que se ha permitido la creación de figuras jurídicas como la terminación anticipada, la conclusión anticipada, el principio de oportunidad, el acuerdo reparatorio; institutos éstos del llamado derecho procesal premial y que han sido acogidos por nuestro ordenamiento jurídico procesal penal; sin embargo, siendo el principio de oportunidad uno de estos instrumentos que pueden conducirnos a solucionar anticipadamente un conflicto de naturaleza penal, vemos que en la realidad, su aplicación es mínima.

Es por ello que, a través de la presente investigación, busco analizar el manejo de técnicas de negociación aplicado al campo penal, como herramienta eficaz para el mejor manejo de estos mecanismos alternativos de resolución de conflictos, esencialmente en el uso y aplicación del principio de oportunidad.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1. Antecedentes

1.1. Antecedentes Internacionales

Álvarez Terán, Roberto (2009), “*Principio de Oportunidad en delitos de corrupción pública en Bolivia, fundamentos teóricos para su aplicación y políticos para su prohibición*”, Boletín de la Escuela de Posgrado Estado de Derecho y Buen Gobierno Universidad de Salamanca. Bolivia.

El autor, mediante la aplicación del método descriptivo, busca incrementar la aplicación del principio de oportunidad, pues las “iniciativas de lucha contra la corrupción en Bolivia sobrepasan los límites razonables que la Convención sugiere para ciertas figuras; en particular la prohibición de aplicación del Principio de Oportunidad, convirtiéndose en el interés y objeto del presente trabajo. ¿Qué razones explican su prohibición? ¿Para qué tipo de delitos? ¿Existe una realidad que impide su aplicación?” (p.4), en este trabajo el autor entiende que el principio de oportunidad “da lugar a la sustitución del carácter necesario de la acusación en todo caso de apariencia delictiva, por el reconocimiento de supuestos en que, sea por la levedad de la culpa del reo, sea por la falta de un verdadero objeto procesal, sea por el reconocimiento de otros principios fundamentales que deben primar en el caso, se autoriza al Ministerio Público a abstenerse de la acusación” (p.5). Por último, entre sus apreciaciones finales se puede destacar, que “El Principio de Oportunidad determina la necesidad de rescatar el valor y la posición de las partes en el proceso

para que el sistema pueda operar correctamente, ya que solicita de cada uno de los sujetos la voluntad y la conformidad con el posible acuerdo, normalmente separándose de un daño social abstracto e intentando concretarlo en el caso específico con las pretensiones de ambas partes. Concluyendo, el principio de oportunidad tiene beneficios político criminales dentro de un contexto de proceso penal y de derecho penal, partes de un sistema penal que debe caracterizarse por su coherencia para responder a la realidad que se le presenta. Y con ello, la discusión sobre la existencia de vías alternativas donde el principio de oportunidad ocupa un lugar importante; siempre que las garantías, las características, los efectos posibles y por sobre todo, la facultad de control de las partes determine un adecuado margen de equilibrio en la medida” (p.22).

Cervantes Díaz, Escobar Fernández y García Vernaza. (2009). “El Principio de Oportunidad; análisis crítico a las causales que permiten su aplicación”. [Tesis Pregrado]. Universidad Javeriana. Colombia, Bogotá.

En esta Tesis, aplicando el método descriptivo, el autor busca aproximar “la concepción jurídica del principio de oportunidad desarrollando el concepto y algunos antecedentes de la figura en Colombia y en otros países del mundo (...). Mostraremos los resultados del trabajo de campo realizado con los fiscales basados en las preguntas que nos permitirán desarrollar el objetivo central de esta propuesta cual es formular una reforma del Código Procedimental Penal”(p.14), así que el autor entiende que el principio de oportunidad “es un mecanismo apropiado para empezar a consolidar en Colombia una verdadera política criminal, pues la delincuencia en un Estado Social de

Derecho no se combate llevando a todas las personas que cometan delitos a una cárcel ni aumentando las penas a las conductas punibles” (p.13). Entre sus conclusiones finales precisa “No cabe duda que la introducción del principio de oportunidad es una solución clara para activar la persecución penal hacia los delitos más graves y perseguir la organización criminal sin descuidar la legalidad que rige también como principio” (p.89). Finalmente concluye destacando la importancia de este mecanismo de política criminal y que se la “regule de manera clara y general” (pág. 120).

Pérez Bámaca, V. (2010). *“La aplicación del Criterio de Oportunidad en los delitos de robo y hurto agravado es el medio para descongestionar al sistema de justicia penal guatemalteco”*. [Tesis Pregrado]. Universidad de San Carlos de Guatemala. Guatemala.

El autor, aplica el método descriptivo y los métodos jurídicos, analítico-sintético e inductivo-deductivo para desarrollar el Criterio de Oportunidad y su aplicación a los delitos de Robo y Hurto agravado –delitos que no se encuentran contemplados en la aplicación del criterio de oportunidad–, por cuanto el incremento de esos casos genera desgaste económico como humano en el aparato del sistema de justicia procesal guatemalteco. Debiéndose focalizar esos recursos a problemas de mayor trascendencia que afectan gravemente el orden público y que impactan a la sociedad guatemalteca. Precisando que “Si el Ministerio Público se descongestiona de este tipo de casos, consecuentemente los órganos jurisdiccionales también lo harían, así como la Defensa Pública, y el sistema penitenciario. Y en virtud de esto, se estaría aplicando el principio de economía procesal, focalizando de manera más eficaz y eficiente los

escasos recursos con los que cuenta el Ministerio Público y el sistema de justicia penal en general.” (p. 38). Entre sus conclusiones finales sostiene “La aplicabilidad de la regla de legalidad en la fase inicial de la promoción de la acción, genera gran cantidad de causas, que obviamente el sistema no puede absorber y consecuentemente provoca algo que es, quizá, uno de los factores más perturbadores de la eficiencia de nuestro sistema judicial: el descrédito ante la sociedad (impunidad), por lo que los distintos conflictos promovidos, eficazmente podrían resolverse ampliando el campo de procedencia de las salidas alternas que contempla el Código Procesal Penal” (p.55)

Suárez Tapia, M. (2013). “*El Principio de Oportunidad en el Ejercicio de la Acción Penal Pública*”. [Tesis Pregrado]. Universidad de las Américas. Ecuador.

El autor, realiza una descripción profunda de la aplicación del principio de oportunidad analizándolo conjuntamente con el principio de legalidad, lo que le lleva a enunciar “De esta forma evidenciamos que el principio de oportunidad debe ir de la mano con el principio de legalidad ya que para su aplicación es necesario cumplir con la ley” (p.26), al respecto menciona “concluimos con la idea de que, ante este cumplimiento de apego obligatorio del principio de legalidad, el principio de oportunidad no se presenta como una contradicción a lo que la legalidad establece, sino que se opone al principio de obligatoriedad (...). De esta manera la misma ley le otorga al representante de la Fiscalía impulsar o no un proceso penal, esto quiere decir que se deja a discrecionalidad del Fiscal continuar con la investigación y cumpliendo con las normas legales puede o no acogerse a la aplicación del principio de oportunidad, para lo cual existen condiciones que la misma ley establece.” (p. 25-26).

En su conclusión final precisa “El principio de oportunidad busca fundamentalmente atender los intereses del Estado, por esta razón se incorpora únicamente cuando el Fiscal considera necesario su procedimiento.”, y “(...) el principio de oportunidad (...), demuestra que existe la posibilidad de llevar un manejo distinto al procedimiento ordinario y fundamentalmente que se puede lograr acuerdos que reparen el daño que fue causado a la víctima sin la necesidad de utilizar recursos innecesariamente.”.(p.65)

1.2. Antecedentes Nacionales

Colpaert Robles (2011). “*El principio de Oportunidad en el Nuevo Código Procesal Peruano*”. Revista de la Corte Superior de Justicia de Tacna. Tacna, Perú.

El autor, aplicando el método descriptivo, busca “precisar si el principio de oportunidad pervive con el de legalidad ya que tanto la Constitución y Código Penal del Perú como de España regulan el principio de legalidad” (p.2), en este sentido dicho autor entiende que “en la actualidad un sector importante de la doctrina procesal penal española no cuestiona si la conformidad es una manifestación del principio de oportunidad se precisa, en todo caso, que se trata de la aplicación del principio de oportunidad reglada compatible con el principio de legalidad. De demostrada eficacia, por los resultados estadísticos, en la descongestión Judicial, por su parte la aplicación de factores que restringe son imprescindibles para su defecto a su debida aplicación” (p.7). Entre sus conclusiones finales sostiene que “Se puede afirmar que urge un replanteamiento de los supuestos en los que es posible la renuncia a la acción penal, ya que en la práctica se estaría dando cabida a una regulación del principio de

oportunidad pura con seria y grave vulneración del principio de legalidad, de oficialidad y de igualdad, consagrados por la Constitución y la Ley socavando la seguridad jurídica esenciales en un Estado de Derecho”(p.14).

Benites Tangoa (2010), “*Mecanismos de celeridad procesal principio de oportunidad y proceso de terminación anticipada en el código procesal penal de 2004 y su aplicación en el distrito judicial de Huaura*”. [Tesis Pregrado] Lima, Perú,

Tesis, cuyo objetivo fue “tratar el problema de la dilación en los procesos penales causada por diversos factores como por ejemplo el excesivo formalismo o ritualismo, la falta de unificación de la normativa procesal penal y la inconstitucionalidad del proceso sumario, y cómo ello se puede solucionar con la aplicación de los mecanismos de celeridad procesal, especialmente el de terminación anticipada que sumado al principio de oportunidad hemos denominado mecanismos de celeridad procesal en tanto coadyuvan a la celeridad del proceso penal resolviendo rápidamente los procesos menos complejos para otorgarle mayor tiempo a los procesos de mayor complejidad” (pág. 1), entendiendo que mecanismos de celeridad, negociación, no es término que “encontremos en la doctrina (referida al proceso de terminación anticipada y al principio de oportunidad) ni mucho menos en el código penal o en el código procesal penal sino que es el término que utilizamos para efectos de juntar las instituciones que estudiamos en la presente tesis y que entregamos como aporte” (pág. 72). El autor concluye que “De las diversas posiciones que la doctrina expresa sobre el principio de oportunidad podemos decir que es la facultad que tiene el Ministerio

Público, como titular del ejercicio de la acción penal pública, de abstenerse del mismo, o en su caso, de solicitar ante el órgano jurisdiccional el sobreseimiento de la causa, siempre que existan elementos probatorios de la real comisión del delito y se encuentre acreditada la vinculación con el imputado, el mismo que debe prestar su consentimiento para la aplicación del principio en mención” (pág. 54).

Alejo Manzano, C. (2008). *“El Principio de Oportunidad y los factores que inciden en su mínima aplicación en las provincias de Puno y San Román”*. [Tesis Magister]. Universidad Nacional del Altiplano. Puno.

El autor, aplica una investigación explicativa porque busca determinar los factores que influyen a que el principio de oportunidad sea aplicado en mínimo porcentaje, en contraste con el número de denuncias ingresadas anualmente. Menciona al respecto que “La naturaleza del principio de oportunidad o criterios de oportunidad, responden y se sientan sobre ésta, en principio a la capacidad discrecional que tiene el Fiscal Provincial para poder abstenerse de ejercitar acción penal, implica esta facultad, la disponibilidad relativa que tiene este mismo, respecto del mencionado ejercicio de la acción penal, circunstancia ésta que pareciera que lo pone por encima de los justiciables, de ahí que puede definir una solución luego de haber conseguido el asentimiento del imputado, respecto de la comisión del ilícito y su vinculación con aquél.” (p.38). En cuanto a su aplicación, “Cuando se aplica el principio de oportunidad, lo que se busca o persigue es una solución de equidad al conflicto penal, contrariamente al sentido que se le da cuando se está frente a un proceso penal en el que el Ministerio Público ha desplegado sus potestades persecutorias, en la que, lo que

se busca es la sanción que ha de imponer el estado a través del Poder Judicial -lo que se busca en la instrucción es el hallazgo de la verdad de los hechos-, siguiendo esta lógica, entenderemos que, lo que busca la aplicación de criterios de oportunidad será la de componer el conflicto, mediante fórmulas de consenso que no están dirigidas necesariamente a hallar la verdad, más si a resarcir los daños ocasionados en el agente que la sufrió.”. (p. 43). Entre sus conclusiones finales “Existe ausencia de políticas públicas que promuevan y apoyen el principio de oportunidad, incidiendo en su difusión, esto le es imputable al Estado Peruano y las instituciones llamadas a tal propósito, quien (es) debería (n) de emprender campañas tendentes a su difusión masificada, que tenga eco en la población, de modo que, el principio de oportunidad, sea conocido por ésta.”, “Existen deficiencias en el reglamento que regula la aplicación del principio de oportunidad, Resolución de la Fiscalía de la Nación N° 1470-2005-2005-MP-FN, siendo éstas, halladas como fruto de la investigación a ese objeto realizada, la falta de inclusión del estadio procesal para la calificación de la procedencia del principio de oportunidad, la indebida dilación procesal provocadas a consecuencia de las múltiples citaciones para la aplicación del principio de oportunidad, así como monto excesivo de derechos que deben de ser desembolsados por el imputado para la aplicación del principio de oportunidad.” (p. 152).

Quispe Tintaya, D. (2016). “*Aplicación deficiente del principio de oportunidad en la solución de conflictos en los procesos penales de la Fiscalía Provincial Mixta Corporativa de Alto de la Alianza – Tacna, año 2011 al 2012*”. [Tesis Magister]. Universidad José Carlos Mariátegui. Moquegua.

La autora, aplica el método hipotético deductivo, nivel de estudio explicativo. Identifica si existe una relación causal entre la aplicación del principio de oportunidad

y la solución de conflictos; previamente realiza un diagnóstico situacional de la aplicación de dicho principio, advirtiendo la importancia de su aplicación y los vacíos sobre su ejecución. Menciona que “Al darse la aplicación del Principio de Oportunidad, se presenta una serie de factores que influyen en su ejecución o no, como son, el no pago de la reparación civil por parte del imputado, quien se puede ver influenciado por diversos motivos, como la falta de capacidad económica, la deficiencia de la norma, la influencia de su abogado que puede tener cultura de litigio, frente a la ausencia de apremios del Fiscal para la ejecución como la aplicación de multas para las personas que incumplen este acuerdo suscrito ente el imputado y el Ministerio Público.” (p.26) , y “Lo que genera la oportunidad es un procedimiento de abstención fiscal de ejercitar la acción penal, en virtud del cual, el fiscal se apartará discrecionalmente de su función persecutora, ofreciendo al inculpado, una propuesta conciliatoria que, finalmente debe ser aceptada, culminará con una resolución final que tendrá el carácter de irrevisable.” (p. 28). Entre sus conclusiones finales precisa “Los resultados demuestran la relación causa efecto entre las variables, concluyendo que existe relación de causalidad entre el factor Principio de oportunidad y la Solución de conflictos.” (vi)

2. Planteamiento del Problema

El desarrollo del principio de oportunidad históricamente se inicia con la implementación de la alternatividad a la pena o al castigo, por parte de las diferentes culturas jurídicas, que al regular la conducta humana, bajo el supuesto de encontrar formas abreviadas y efectivas en la solución a los conflictos legales, han ido regulando criterios de oportunidad; así en 1600 años antes de Cristo, en el “Código de Hammurabi, se consagraron diferentes figuras jurídicas

como la indemnización, la reparación del daño, la conciliación y otros diferentes métodos alternativos de resolución de conflictos”, en materia civil, familiar, laboral, administrativa, militar y penal (Vásquez y Mujica, 2010).

Ya en los años 450 y 449 A.C., en textos con mandatos imperativos de gran rudeza, la ley de Talión, que obliga al resarcimiento del daño causado y que hace referencia al “aval”, se presentaba como una opción de resolver el conflicto mediante un tercero interviniente o, de lo contrario, se anunciaba la cuantía de su condena” (p. 14).

Si bien se dice que la implementación de este importante principio ocurre en Alemania en los periodos de la guerra y postguerra II mundial, es en la legislación romana antigua donde se institucionaliza la alternatividad penal, como el más claro antecedente de la oportunidad al castigo y a la pena. Sin embargo, hoy en día se puede vislumbrar, mediante el Derecho Anglosajón donde tiene significativos desarrollos: el fiscal (persecutor), dependiente del ejecutivo tiene un amplio poder discrecional, sin control judicial previo o a posteriori, para decidir si ejerce la acción penal frente a un caso concreto que haya llegado a su conocimiento por cualquier medio (Camargo, 2005).

Centrándonos ya en nuestro problema, se advierte que, en la provincia de Andahuaylas del Distrito Fiscal de Apurímac, se reporta que solamente se ha optado por aplicar este principio de oportunidad en un bajo porcentaje, entre un 6% a 7% del total de casos ingresados a las fiscalías provinciales penales.

Por otro lado, es de importancia destacar el uso de las técnicas de negociación penal que son fundamentales para la aplicación del principio de oportunidad, cuyo dominio y manejo permite aplicar de manera eficaz dicho mecanismo de resolución de conflictos, lo que ha de contribuir a descongestionar la carga procesal existente en sede fiscal y a la vez deviene en un

medio de resarcir los daños de manera eficaz a las víctimas, en armonía a la tutela jurisdiccional efectiva de la que goza todo justiciable.

Es por ello que el presente estudio busca determinar la relación entre la falta de manejo de técnicas de negociación con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

2.1 Problema General

¿De qué manera se relaciona la falta de manejo de técnicas de negociación con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016?

2.2 Problemas Específicos

Primer Problema Específico.

¿De qué manera se relaciona la falta de manejo de técnicas de negociación por el fiscal con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016?

Segundo Problema Específico.

¿De qué manera se relaciona la falta de manejo de técnicas de negociación de los abogados con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016?

3 Objetivos.

3.1. Objetivo General

Determinar la relación entre la falta de manejo de técnicas de negociación con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

3.2 Objetivos Específicos

Primer Objetivo Específico

Determinar la relación entre la falta de manejo de técnicas de negociación por el fiscal con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

Segundo Objetivo Específico

Determinar la relación entre la falta de manejo de técnicas de negociación de los abogados con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

4 Justificación e Importancia.

4.1 Justificación Teórica

La justificación teórica de la presente investigación se sustenta en que se analizará la figura jurídica del principio de oportunidad, y la falta de manejo de técnicas de

negociación para su aplicación, atendiendo los factores que restringen a la misma, con la finalidad de atender y lograr los fines del proceso.

4.2 Justificación Práctica

La justificación práctica de la presente investigación radica en que servirá al imputado, en el extremo que su aplicación le permitirá el acceso a mayores beneficios reales como la exoneración de la pena y de sus antecedentes, así como permitirá a la víctima el resarcimiento de los daños con mayor celeridad.

4.3 Justificación Metodológica

La presente investigación contribuirá a ampliar conocimientos teóricos para futuras investigaciones.

4.4 Importancia

La importancia de la presente investigación se centra en que, a la fecha, el bajo índice de aplicación del principio de oportunidad genera carga procesal en los despachos fiscales, lo que a su vez dificulta atender otras causas penales de mayor relevancia, generando a la vez más gastos económicos al Estado.

5 Alcances y Limitaciones

5.1 Alcances

La presente investigación se encuentra latente en nuestra realidad fáctica, pues es de manifiesto el bajo índice de aplicación del principio de oportunidad y que ello genera mayor

carga procesal en los despachos fiscales, lo que a su vez dificulta atender otras causas penales de mayor relevancia, generando a su vez más gastos económicos para el Estado.

5.2 Limitaciones

Las limitaciones son la poca bibliografía del estudio a realizar, ya que si bien es cierto la mayoría de la bibliografía aborda el principio de oportunidad, son pocas las que abordan sobre el presente fenómeno social objeto de estudio.

Otra de las limitaciones es la disponibilidad de los operadores judiciales del Distrito Fiscal de Apurímac, por la carga laboral de los fiscales, jueces y abogados litigantes.

5.3. Delimitación del Estudio:

- Delimitación temporal. - El período de estudio comprende desde el año 2015 al 2016.
- Delimitación espacial. - Se efectuará la investigación en el Distrito Fiscal de Apurímac.
- Delimitación material. - Al ser una investigación documental el objeto de estudio está limitado a la recopilación de las fuentes documentales que guardan relación con el tema de estudio, con las variables del estudio y datos estadísticos comprendidos dentro del periodo de estudio.
- Delimitación económica. - El trabajo de campo no genera excesivo costo a sufragar.

6 Definición de Variables

Variable 1: Técnicas de Negociación

Las técnicas de negociación se definen como los mecanismos y modelos de conducta que las partes utilizan para influir sobre el otro y lograr una solución satisfactoria de un encuentro

conflictivo. Entendiendo la negociación como un proceso de comunicación cuya finalidad es influir en los demás y donde ambas partes lleguen a un acuerdo ganar-ganar. (Iglesias, 2012).

Variable 2: Inaplicación del Principio de Oportunidad

Se ha advertido que en el Distrito Fiscal de Apurímac es escasa la aplicación del principio de oportunidad, pese a que éste es un proceso especial y mecanismo de solución del conflicto penal, que permite la culminación del proceso de manera anticipada, privilegiando el principio de consenso, y permitiendo -a su vez- que el imputado sea beneficiado con una exoneración de pena, siempre y cuando reconozca y acepte su responsabilidad penal respecto a los hechos investigados.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Teorías Generales Relacionadas con el Tema

2.1.1 Conflicto Penal

El conflicto penal es una de las tantas manifestaciones de los conflictos que advertimos en la permanente interacción con los demás miembros integrantes de la sociedad, dicho conflicto emerge con la transgresión de la norma penal, cuya función es precisamente la de regular la conducta humana, a través de preceptos normativos; normas que protegen intereses y necesidades indispensables del hombre para su desarrollo en sociedad. Así, el conflicto penal naturalmente se origina en el daño causado por una de las partes, a la que se le llamará imputada, a un bien jurídico protegido perteneciente a la otra parte o agraviada, quien se encuentra protegido por la norma penal. Este interés, valor o facultad que es afectado, se traduce en la realidad jurídico penal como el bien jurídico protegido por la norma penal y que resulta indispensable para el desarrollo del ser humano, aun cuando todos ellos no gozan de una protección en la misma intensidad por la norma penal; así algunos mínimamente traspasan la esfera privada, como las afecciones a la intimidad, pero que por la importancia dada a este bien jurídico para la convivencia en sociedad, es protegido por la norma penal; siendo los más, aquellos donde está de por medio directamente el interés público, a los cuales el ordenamiento jurídico penal ha de protegerlos con especial interés o con mayor grado de intensidad; asimismo, estos conflictos se develarán y se resolverán en un proceso penal, debidamente regulado legalmente, dentro del marco de lo constitucional, con el propósito de restablecer el equilibrio, cuya afección fue generada por la conducta ilícita del imputado y

reparar el daño ocasionado a la víctima. En el desarrollo del presente aspecto del derecho, hemos considerado a los siguientes autores:

Para Cid (2009), el conflicto penal es una forma del conflicto en general, cuya peculiaridad es que para su configuración requiere previamente la comisión de un acto o comportamiento prohibido por la norma penal, que comúnmente en todas las realidades jurídico penales denominamos delito; al referirnos al conflicto penal aparentemente distinguimos a la víctima y al imputado como partes integrantes del conflicto penal, situación que ha sido comprendida de forma equivocada, esto en razón de que cuando nos referimos al ámbito penal, éste se caracteriza por ser una última ratio en la solución de controversias.

Los conflictos que adquieren el carácter de conflicto penal son aquellos que han agotado todas las vías previas administrativas u otras alternativas y que por ello adquieren el estatus de última ratio; cuya importancia del interés público afectado le da el carácter público al conflicto, razón por la cual en el conflicto penal la misma sociedad, representada por el Estado, también es agraviada en sus intereses colectivos. Lo que se lesiona con la comisión de un delito es el interés general, los intereses y necesidades fundamentales para el desarrollo del hombre en la sociedad, en la lesión de estos bienes jurídicos nace el conflicto penal, asimismo el interés público que es quien va a darle el reconocimiento a la sociedad como parte integrante del conflicto penal, exigirá una sanción o pena para el agente que cometa delito, esto también ajustado al interés social o general.

De lo expuesto por el autor, cabe destacar que el conflicto penal no sólo comprenderá al imputado y al agraviado como partes esenciales para la existencia de un conflicto, pues cabe agregar que el conflicto penal busca romper ese paradigma central de la dualidad de todo conflicto, diferenciándose de cualquier conflicto que no revista características penales;

en razón de que en el conflicto penal el interés público también se encontrará comprometido, pues la misma manifiesta una clara contravención a la norma penal, la cual alberga en su razón las necesidades, expectativas e intereses de la colectividad, por lo que el Estado será también agraviado de dicha conducta no permitida y rechazada en el interés público y la norma penal; es por ello que existe una especie de apropiación de parte del Estado frente a la calidad de agraviado de la persona o personas afectadas. Lo que no sucede con un conflicto civil, que es de interés particular de las partes, pues en el conflicto penal el interés es general y el Estado atendiendo a dicha razón despliega sus instituciones como la Policía, Ministerio Público, Procuraduría y demás, para la resolución de estos conflictos penales; el fiscal de turno impulsará el proceso penal, cuando el delito directamente agravie al Estado se apersonará un Procurador en su representación, así también los dos, tanto fiscal como procurador, cuando el delito cometido afecte de forma directa al agraviado y al Estado en su conjunto.

Para Cuadrado (2015), el conflicto penal tiene su origen en la violación de la norma, donde hay una transgresión al mandato normativo penal y esto se genera con la comisión de un ilícito penal, es decir un delito, consecuentemente y afianzado en el carácter social que reviste este tipo de conductas, tanto el sujeto agente de la comisión del delito, el agraviado o la víctima por así decirlo; el Estado representado en el Ministerio Público, se verán inmersos dentro de un proceso penal, el cual en la realidad jurídico procesal penal se ve envuelto desde su origen en dilaciones procesales, que en muchas ocasiones crean incertidumbre entre las partes en vez de generar la satisfacción de justicia y el resarcimiento del daño producido con el delito; el conflicto penal requiere una solución que sea rápida y eficaz, situación que es tratada en la esfera de la mediación penal, la cual aún no es aceptada por todos los países y por lo mismo no puede ser incorporado en el sistema penal como un medio alternativo para la

solución de conflictos penales, cuestionándose con ello que su efecto podría ocasionar restricciones en las facultades que por sí ya tiene el Estado como titular de la acción penal, limitando según diversas opiniones la facultad del *ius punendi* y condicionando la tutela jurisdiccional.

Para el autor la comprensión del conflicto penal no debe ser entendida bajo sus elementos que lo integran, ni se debe ahondar en por qué se originó; el conflicto penal será plenamente entendido si lo enfocamos bajo el tamiz de su solución, como ya es sabido el conflicto penal, afecta la norma penal, por lo que requiere una solución, esta solución en la causa real no se concreta por razones administrativas o de otra índole, muchas veces ni siquiera se logra identificar a las partes del conflicto; existen denunciados, con la característica procesal, de no habidos o reo contumaz y denuncias penales contra los que resultan responsables, estos inconvenientes, unidos a los propios de la administración de justicia, hacen lento el proceso penal, dilatándolo, por lo que muchas veces siendo así no se llega a tratar nunca el conflicto y mucho menos se comprende, pero al solucionarlo y buscar alternativas para su solución lo que se logra es una comprensión del interés vulnerado, que fue motivo del conflicto penal; al tratar de resarcir la vulneración con una reparación civil rápida y eficaz, realmente podemos comprender que el conflicto penal es la vulneración de la norma penal, la cual requiere un efectivo resarcimiento.

Por otro lado, Romero (2003), señala en su obra que el conflicto está presente en la vida del hombre desde siempre y se ha manifestado a lo largo de su historia, bajo distintas circunstancias influenciado por el adelanto tecnológico, la filosofía y la ciencia de la época en que se desarrollan; a lo largo del tiempo los conflictos se han mostrado en la realidad desde su forma más violenta en la prehistoria, cuando las primeras formas de agrupaciones sociales se organizaban de forma primitiva en clanes o familias grandes, hasta la época actual en la

cual los mecanismos de regulación de conflictos, han propiciado soluciones pacíficas, con acuerdos favorables para las partes; su naturaleza y origen no son diferentes, su definición es la misma, no importa mucho el grado de violencia que exhiba el conflicto, ni el adelanto tecnológico que advierta su época, esto debido a que el conflicto se desarrolla cuando una de las partes involucradas, advierte o percibe el peligro de ser vulnerado en su interés, debe tenerse en cuenta que no se puede explicar o conservar una sociedad carente de conflictos, sería irreal o utópica; el conflicto es connatural al hombre, en su proceso o desarrollo absorbe el carácter humano del hombre, los motivos de su origen son de un claro matiz humano.

Convenimos absolutamente con el autor, en cuanto sostiene en su obra, que las situaciones de conflicto o mejor dicho el conflicto ha acompañado al hombre desde sus orígenes, en razón de que en efecto el conflicto no sólo lo ha acompañado durante todo el proceso de su evolución, sino que incluso, se puede advertir de las teorías de la evolución, que el conflicto lo ha ayudado al hombre en ese proceso de evolución; siendo así el primer conflicto general sufrido por el hombre al tener que abastecerse de comida y abrigo, habiendo tenido que para ello, crear herramientas para conseguir lo requerido y afrontar las tempestades del clima hostil que le asechaba; luego cuando consiguió eso, siguió el nuevo conflicto que tuvo que afrontar, el de su propia seguridad, para cautelar su existencia, ante la percepción de verse amenazado, por convivir con animales salvajes de la época, que constituían un amenazante peligro, por los que creó armas incipientes pero efectivas, las cuales le sirvieron de protección y luego le abastecieron para su alimentación, mediante los animales que mataba originalmente en su defensa; luego más organizado ya constituido con el sedentarismo, surgió el conflicto dentro de su organización, en la lucha para conseguir o asumir la calidad de jefe por parte de uno de los integrantes del grupo; conflictos que acababan en muertes y que era la primera forma de conflicto de poder, que se pudo apreciar

en la historia del hombre, desde que pisó la tierra, pues desde su forma más primitiva o involucionada ha convivido con el conflicto. Es decir, desde que existe el hombre, durante su evolución, al empezar a convivir en grupos y luego en sociedades, lo acompañaron cada vez más conflictos, pues el hombre ha peleado y peleará siempre por sus intereses, por lo que aun así debe orientar soluciones para resolverlos en lugar de agravar su situación.

2.2 Bases Teóricas Especializadas Sobre el Tema

2.2.1 Teoría del Conflicto

La teoría del conflicto comprende un amplio estudio y análisis de este fenómeno o hecho social, identifica sus elementos y se centra en sus orígenes o causas. Al respecto han surgido escuelas impregnadas de movimientos filosóficos propios de cada época, cuya función ha sido la de describir el conflicto, siendo que tal explicación del conflicto, se ha realizado bajo los patrones de cada sociedad y de su respectiva filosofía; pensamientos clásicos del conflicto han develado en general una definición negativa, esto es considerándolo como un mal en la sociedad, un hecho social que debe ser rechazado y evitado en la sociedad, muy ligado a la violencia o al choque entre las partes, situación que no siempre es real, no en todos los conflictos fluye la violencia, sin embargo prevalecen las diferencias que facilitan el fenómeno reconocido como relación social, al respecto hemos considerado las opiniones de los siguientes autores:

Para Mirabal(2003), el conflicto es una posibilidad y no un peligro, sin embargo desde épocas ancestrales ha sido apreciado como un problema, catalogado como un mal social, por dicha concepción se limitaba su estudio; las teorías clásicas de sociología ayudaron mucho con esta situación, debido a que en sus preceptos consideraban a la sociedad como una unidad inalienable e inmutable, esto se refiere a que la sociedad no debía permitir conflictos porque

afectarían su estructura y funcionamiento; no obstante estudios profundos del conflicto han comprobado que el conflicto está perenne en la convivencia social y es natural al ser humano, es por ello que rechazar su existencia o tratarlo como algo negativo es anticuado y poco productivo; frente a esta nueva perspectiva, se concibe al conflicto como una fuente de cambio y mejora, es una especie de relación social y también forma de comunicación, que necesariamente no es verbal pero que de su buena fluidez y manejo adecuado, se desprenderá la negociación entre las partes, el conflicto es una posibilidad de cambio, por lo que evadirlo o peor aún no controlarlo, engendrará violencia y guerras.

Coincidimos con la opinión del autor, pues carece de sustento una apreciación negativa de la evolución del conflicto, debiendo alejarse de toda idea negativa o alguna similitud que asemeje al carácter de mala fe; si bien aflora siempre como señala el autor la idea de peligro cuando el conflicto se asoma a la vereda de nuestras relaciones sociales, pero no todos los conflictos son un peligro y más aún para ser plenamente considerado un peligro este debería siempre en todo caso exhibir violencia o algún tipo de amenaza inminente, cosa que no sucede en la realidad; pero que al fin y al cabo se configura como conflicto. Más que un peligro, el conflicto es una diferencia que nace entre las partes, por alguna circunstancia específica en la sociedad; no reviste violencia en todos los casos, pero es una gran posibilidad a la apertura de una viable comunicación entre las partes, la cual en el mejor de los casos promueve la negociación y salidas alternas de solución frente a la lucha o contienda, que muchas veces resulta innecesaria y poco productiva; las nuevas tendencias y teorías del conflicto, rechazan la idea de que el conflicto sea malo, señalan que el estudio del conflicto no debe proyectarse a su calificación, esto es que no se debe centrar en determinar si el conflicto es bueno o malo, su estudio debe incidir en la solución del mismo y en la posibilidad de cambio y desarrollo que éste resulta.

Asimismo, la autora D. Ángelo (2004), esbozando en su obra una definición del conflicto, señala: El reconocimiento de que la emergencia del conflicto es una situación normal y ordinaria en el contexto de la vida social es un hecho incontrovertible, ya se transite por los planos de las interacciones interpersonales -e inclusive de sus aristas intrapsíquicas- de las relaciones entre grupos o instituciones, o en el plano de la sociedad total. Lo cierto es que el conflicto, como manifestación de las contradicciones naturales que surgen entre los actores sociales, forma parte -a veces necesaria, otras indeseables, por sus manifestaciones y consecuencias- de la cotidianeidad humana. Es más, la dialéctica hegeliana y marxista consideran a la contradicción, la dinámica de unidad y lucha de contrarios, como el motor impulsor del desarrollo, en condiciones de complejidad social. Si bien toda situación de contradicción no tiene necesariamente que desembocar en un conflicto, potencialmente son expresiones que comparten dimensiones existenciales cercanas (p 1).

La autora expresa en su opinión, lo natural que resulta ser el conflicto en la vida del hombre, en su propia interacción este se va formando desde que se percibe la amenaza de su interés, el conflicto es cotidiano en la vida del hombre, se da lugar en las diferencias, comportamientos y contradicciones, las diferencias que se puedan concretar en la interacción social son naturales y obedecen a la misma naturaleza del hombre, quien es único y diferente a todos los demás, diferencias que emergen en el contacto social.

Por otro lado, Melgar (2008), refiere en su obra que el conflicto es un fenómeno social muy habitual en el hombre y que su definición está centrada en la diferencia que se puede suscitar entre los hombres en sus relaciones, por necesidades, valores o intereses; el hombre por naturaleza siempre será distinto a sus demás homólogos, pero sus diferencias se agudizarán con los demás hombres en la misma interacción, cuando en la convivencia coincidan sus pretensiones o cuando uno perciba que el otro amenaza su interés.

En esta obra, el autor con mucha razón refiere que el conflicto en el hombre, la convivencia social, es el amplio escenario para su desarrollo y formación como ser social, pues el hombre es un ser interdependiente por naturaleza, requiere durante toda su vida de los demás seres que integran la sociedad o su grupo social, no es y no puede ser un ser aislado; el contacto con los demás seres es la base que necesita para su proyección y desarrollo en la sociedad, en ese contacto es donde emergerán sus diferencias con los demás, subyacerán conflictos, los cuales deben ser adecuadamente manejados; esto porque como ya hemos señalado el hombre no es un ser aislado requiere de los demás, y aun así se encuentra en contienda con otro hombre, también potencialmente necesita o requiere algo de este otro hombre, situación que se debelará en el análisis del conflicto y más aún en su resolución, sobre todo si se propicia una etapa de negociación, en la cual ambos podrían llegar a un acuerdo cediendo gradualmente sus intereses.

Wieviorka (2010) hace referencia en su obra sobre la definición del conflicto y señala que el conflicto es enfocado desde la idea que se tiene de la sociedad y cómo a partir de dicha idea se va configurando el conflicto y su significado; la sociedad es entendida de diversas formas, como una integración de sus instituciones, unidas bajo los presupuestos de nación e interés general, con un sentido común y con rasgos culturales que lo distingue de otras sociedades; sociológicamente también se ha entendido a la sociedad como una unidad con elementos organizados y funciones desplegadas con objetivos generales y otras sociedades han sido entendidas como una organización estratificada, con niveles sociales ascendentes u descendentes. Sin lugar a duda hay muchas formas de concebir a la sociedad, es la imagen y reflejo de los pueblos y de su filosofía en cada época y lugar, pero su importancia radica al momento de calificar al conflicto y su influencia en estas sociedades, entendidas de esos distintos modos, situación que también repercutirá en el tratamiento y manejo del conflicto.

Una sociedad que es entendida como una unidad, la cual debe ser armónica y que la integración de sus miembros deba obedecer al nacionalismo regente y gobernado por un jefe absolutista, rechazará cualquier hecho o situación que contravenga el pensamiento nacional y orientará como negativo cualquier acto que desobedezca al líder autoritario; por más que dicho acto sea justo, el conflicto de igual manera será tratado como negativo, es decir cualquier reclamo o protesta no será escuchado, ni mucho menos tomado en cuenta, lo que surgirá será la violencia para mitigar la pretensión de los reclamantes, obviando con ello la posibilidad de cambio y de desarrollo que se puede obtener del manejo adecuado del conflicto.

En opinión del autor resulta muy adecuado resaltar, el criterio que tiene para la calificación del conflicto según la forma en que se concibe o entiende a la sociedad, debido a que esto desembocará en una definición del conflicto a nivel social y desarrollará patrones de conductas con clara influencia de la concepción del conflicto ya desarrollada, lo que significa que habrá una especie de calificación social, la cual orientará según sea el caso a su rechazo o tratamiento; las sociedades autoritarias, los gobiernos absolutistas, normalmente crean e imponen un patrón autoritario a seguir, el cual no respeta derechos ni libertades inherentes a las personas, los mismos que configuran intereses y más aún expectativas para un desarrollo y mejora en la vida del hombre, ante tal negativa de oportunidades, emergerá de forma muy natural una respuesta de defensa de las personas afectadas como reacción a la vulneración de sus intereses, situación que generará el conflicto. El problema central no viene a ser el origen del conflicto, pues el conflicto es inherente a la existencia del hombre, así el conflicto se originará de todas maneras, sin importar si se encuentra en una sociedad absolutista o en la más liberal de todas; el problema central es el tratamiento que se le dará al conflicto y su posible solución, en dicha situación sí importará la sociedad y la forma que esta ha adoptado,

sociedades absolutistas o autoritarias, verán cualquier forma de conflicto que contravenga su doctrina como peligrosa y rechazará su tratamiento, más orientará como posible solución por así decirlo, una opresión o por medio de la violencia a través de sus órganos de control, utilizando el abuso que los caracteriza, equivocadamente generará más violencia y poca comunicación, desencadenando con ello guerras, reclamos violentos y otras reacciones que sólo se apaciguarán cuando una de las dos partes sea derrotada y consecuentemente sea dominada, situación que ha de diferir completamente en una sociedad participativa, democrática y abierta al cambio; la cual de entrada aplicando sus criterios constitucionales, se gestionará en razón del pueblo, de sus intereses generales y derechos fundamentales, por lo que su gestión, es decir las políticas que dirige a sus administrados respetan el interés de los mismos, y cuando por defecto natural del hombre se ocasione una lesión de un interés o medie algún tipo de reclamo o respuesta reactiva a algún tipo de gestión, ésta será cautelosa y prudentemente atendida por las instituciones sociales desplegadas por este tipo de Estado; es decir, que de por medio de estas instituciones sociales, muchas de ellas asistenciales, se incentivará la comunicación entre las partes del conflicto y se solventarán alternativas y mecanismos de solución que respeten el interés general de la sociedad.

Para Duek (2010), el conflicto es un fenómeno único y perenne en la sociedad, no se puede concebir una sociedad sin conflictos, toda sociedad concentra en su misma dinámica conflictos originados en la interacción social; la sociedad se compone por clases sociales, las cuales se relacionan logrando una cohesión funcional, pero surgiendo a su vez en este contacto entre clases, diferencias, las cuales materializan luchas y conflictos entre clases; la forma organizativa de la sociedad siempre advertirá un pequeño sector que es el dominante, el cual ejercerá el dominio por sobre todas las demás clases, dicha facultad de autoridad será

el objeto del conflicto, el cual es y ha sido pretensión de las clases sociales a lo largo de la historia de la humanidad.

El autor, al referirse sobre el conflicto de clases sociales, origen y rol funcional en la sociedad, sostiene que está comprendido por sectores o clases sociales unidas; los cuales integran el conjunto de la sociedad, logrando con ello una unión con alto grado de conflictividad, la unión se da por la necesidad existente entre las clases sociales, produciéndose con ello una dependencia natural de una por sobre la otra, surgiendo así la interminable cuestión, quien necesita más a quién?, lo que ha desarrollado una amplia gama de movimientos sociales, luchas y conflictos, es así que nacen los conflictos de clases, cuando los miembros de una de las clases percibe que la otra clase social amenaza sus intereses, o más aun como sucede en la realidad, cuando la retribución no es coherente con la función que realizan, y no se valora adecuadamente el rol que cumple cada clase social, el conflicto entre clases sociales siempre se desarrollara en base al poder, la lucha es por la dirección y justa retribución.

Alzate (2009), señala en su obra que para comprender el conflicto, su alcance y efecto en la sociedad, es necesario considerarlo como una oportunidad frente a la idea de peligro que se ha estructurado en el sentido común de toda sociedad; desde que se recurre al significado del conflicto en cualquier diccionario podemos advertir que su significado reviste la idea de peligro, discusión, enfrentamiento entre partes, desorden, caos, etc.; éstos son resultados negativos y desalentadores, que etiquetan como malo al conflicto, pero ésta equivocada concepción del conflicto no conduce a nada y empeora la situación al momento de querer afrontarlo, el conflicto es una realidad cotidiana en el hombre, es de constante existencia, siendo así es necesario en lugar de etiquetarlo o calificarlo, asumirlo y manejarlo, pues el conflicto puede desembocar en una destrucción o en una construcción, es decir, es una

posibilidad de resultado ambiguo y eso dependerá mucho del adecuado manejo que se le brinde.

Podemos advertir en palabras de este autor, que es importante para un mejor estudio del conflicto, alejarlo del significado negativo que le atribuyó desde los tiempos remotos, por la coyuntura e ideología social y por las mismas disciplinas sociológicas en su momento; este tipo de calificativos y definiciones, que la sociedad en su conjunto le ha dado al conflicto, es una forma de evadirlo, situación que resulta ser muy peligrosa, en atención de que el conflicto es perenne en la vida del hombre, es habitual e innegable su existencia, es por ello que la mejor alternativa que se tiene es afrontarlo, pero no con ánimo antagónico, sino siendo cooperativo y colaborativo en la resolución de los mismos.

Calderón (2009), hace en su obra un importante análisis de la obra de Galtung, y señala lo importante que es la teoría del conflicto en el alcance general de la paz en la sociedad y en el desarrollo social, esto significa que el conflicto debe ser analizado y canalizado de la mejor manera para que la sociedad se beneficie; por lo que las teorías del conflicto no deben encaminarse a reconocer si el conflicto es bueno o malo, sino a estudiar las formas de controlarlo; todo conflicto como se puede advertir, va desarrollándose de acuerdo a la posición que toman las partes, esto es el afán de las partes por continuar con sus diferencias o buscar alternativas de solución, todo esto influye sobre la paz social definitivamente, debido a que la paz es una situación de tranquilidad general, la cual es solventado por un equilibrio general afianzado en el consenso y el respeto entre los integrantes de una sociedad, como muy bien se sabe toda sociedad tiene conflictos que generan el desequilibrio; las sociedades no existen sin conflictos, el conflicto es el claro producto de la interacción social, el cual a su vez es quien le otorga el rasgo distintivo a la sociedad y le da sentido de integración, por tal razón se debe manejar el conflicto en aras de

la paz social; asimismo el desarrollo social sin lugar a dudas es también un producto social del conflicto, la revolución industrial es un claro ejemplo, toda diferencia que nace en la sociedad al ser manejada adecuadamente, incentiva una negociación entre las partes la cual en el sentido general, producirá un desarrollo.

Es muy importante lo que señala el autor en su obra respecto al conflicto y a lo que se entiende de él, es innecesario y poco productivo, buscarle un calificativo al conflicto, es una pérdida absoluta de tiempo, porque el conflicto no nace de una acción que transite en la órbita de la bondad o menos aún de la maldad, nace de hechos que configuran la defensa de un interés particular, el mismo que obedece a alguna necesidad o expectativa, si bien es cierto a veces del conflicto subyace la violencia, esto no quiere decir que sea malo, porque no será una acción de maldad, sino de defensa de un interés particular; lo negativo del conflicto se advierte cuando éste afecta la paz social, y esto sucede no cuando el conflicto es bueno o malo, sino cuando las partes no optan por un manejo adecuado del conflicto y en consecuencia por la resolución del mismo.

2.2.2 Fuentes del Conflicto

El estudio del conflicto alberga no solo la definición o explicación de este fenómeno, involucra para su comprensión, el conocer cuáles son sus fuentes o causas, a fin de comprender las motivaciones que le han dado nacimiento en la sociedad; en la convivencia social el conflicto es una constante perenne y con un afianzado potencial emergente, el mismo hecho de vivir en sociedad le da soporte necesario para que emerja el conflicto social en sus distintas formas; cualquier circunstancia de la vida en general puede ser fuente o motivo para el origen de un conflicto, en el día a día y en lo cotidiano de nuestras actividades, desde que nos levantamos temprano hasta la noche, en que retornamos a casa del trabajo,

puede aflorar el conflicto; la interacción es inevitable y a la vez es necesaria para el desarrollo en sociedad, es lo que nos otorga la calidad de seres sociales y dependientes de la sociedad, procurando y motivando esa integración a la sociedad; pero este objetivo marcado por el contacto con los demás que integran la sociedad en su conjunto, es la fuente principal de los conflictos, el mismo hecho de socializarnos es fuente y motivo de conflictos, los riesgos a los que se somete el hombre en el día a día en la convivencia social, hace que proliferen sus conflictos y problemas; los riesgos son las posibilidades crecientes que tiene el ser humano para verse afectado en sus intereses y sus necesidades. El conflicto es una realidad ineludible al hombre, es tan constante que como hemos visto muchos autores se refieren a él como una relación social y no como un problema, todo concepto negativo del conflicto está siendo extirpado en las nuevas teorías conflictuales. El aporte negativo de las teorías clásicas del conflicto ha limitado su estudio considerándolo un problema social a combatir, cuando en realidad hay un amplio progreso en el estudio del conflicto entendiéndolo como una relación; cuyo entendimiento requiere estudiar y conocer sus fuentes u orígenes. Las fuentes o causas que favorecen el surgimiento de los conflictos, conocidos también como los facilitadores del conflicto, tienen un sin número de orígenes, pero podemos resumirlas en las siguientes causales: un conflicto de intereses entre las partes, es decir intereses opuestos, la falta de comunicación o la deficiente comunicación y las condiciones culturales. Al respecto podemos citar la opinión de diversos autores, quienes nos develan su opinión sobre las fuentes del conflicto, destacando:

Barón (2006), describe en su obra lo que a su criterio serían las causas que facilitan el surgimiento de los conflictos en el seno de la sociedad, mediante la interacción, distingue que si bien es cierto son muchos factores los que posibilitan el conflicto, a éstos los agrupa en variables; siendo éstas de tipo personal, comunicacional y estructural; las de tipo estructural

refieren a causas que se producen por diferencias, aquí emergen como fuente la oposición de intereses, esta disputa entre las partes es motivado por objetivos distintos en la consecución de metas igualmente opuestos, la dependencia entre las partes y la escases de recursos son también claros motivos estructurales de los conflictos; por otro lado, los de tipo comunicacional, advierten defectos en la comunicación, es decir en la recepción de los mensajes como en la emisión, una defectuosa comunicación genera malos entendidos y malas interpretaciones, asimismo el silencio o falta de comunicación le da partida a la incertidumbre y allana el terreno al conflicto; finalmente, se advierten las causas de tipo personal, estos factores se refieren a la personalidad de los seres humanos, en estas causales es el factor humano el cual generará el conflicto, la naturaleza del ser humano es crucial en esta clase de fuentes, todo hombre es único, somos de la misma especie, pero no existe ser igual a otro, esta es la primera y natural diferencia que ya tiene el ser humano desde su existencia, diferencias que se ampliarán con sus costumbres, culturas y demás características humanas cuando interactúe con los demás integrantes de la sociedad.

Hay conformidad con nuestro criterio en cuanto el citado autor refiere que los orígenes de los conflictos se dan en plena interacción, así el conflicto siempre será inevitable en la sociedad y sus orígenes son parecidos, por lo que al igual que el autor debemos agruparlos o clasificarlos; las estructurales o de coyuntura obedecen al contexto que se muestra en el conflicto, esto es las diferencias u oposiciones de intereses, las cuales se muestran en la sociedad y son la causa que va contener las diferencias, oposición de intereses y cualquier circunstancia social o coyuntura que englobe el conflicto y muestre su desarrollo y la razón de este; las diferencias u oposiciones constituyen una de las causas naturales en los hombres, todos estos concurren en la interacción con intereses propios y necesidades diferentes; lo que buscan es completar sus pretensiones y ante la percepción de una conducta

que los amenaza, ellos tomarán acciones y respuestas respecto a dicho peligro, originándose con ello el conflicto. Otra variable muy importante, fuente y causa de los conflictos y de su consecuente desarrollo, es la defectuosa comunicación o la mala comunicación o la falta de comunicación, la cual ha generado conflictos en base a malos entendidos, producto de malas interpretaciones o por simplemente no comunicar, a veces el silencio es una forma de comunicación la cual muchas veces acepta algo y en otras niega algo, pero dicho mensaje que indirectamente genera el silencio a veces es mal entendida por el receptor, quien activará, en razón del peligro de la vulneración de su interés, una respuesta; la comunicación tiene una extensión amplia no necesariamente se mostrará de forma verbal o escrita, éste puede ser de todos los tipos y su mala orientación originará el conflicto. Finalmente, compartimos con este autor de que las personas sean consideradas como fuente de conflictos, en razón que el carácter humano es una gran fuente de conflictos, son los que marcan y orientan el desarrollo de los hechos sociales, sean conflictos o no, el ser humano es quien hace historia y la participación de este hace que los hechos cobren la relevancia para ponerle atención, este carácter humano es el que le dará el origen al conflicto, todo hombre es diferente y sus intereses igualmente se opondrán y sobre todo la percepción que estos tengan el uno sobre el otro en sus acciones ocasionará el desarrollo de los conflictos.

Alzate (2009), por otro lado refiere que las fuentes del conflicto le van a dar también cierta clasificación a éstos, distinguiendo entre estas causas o fuentes, a las siguientes: las relaciones sociales, relaciones que las vamos a tener durante toda nuestra vida y es la que nos permitirá socializarnos con los demás miembros que integran nuestro grupo social, pero en ese contacto propio de la interacción es donde se dan las diferencias, las percepciones son básicas para el nacimiento de los conflictos, debido a nuestra forma de mostrarnos en la realidad o con el mero interés de cumplir nuestros objetivos; es de precisar también, que el

conflicto manejado bien produce cambios en favor de las partes. Por otro lado el autor considera también a la información como fuente del conflicto, la información es importante en la vida del hombre, ésta le permite conocer aspectos de su realidad en determinado espacio y tiempo, por medio de este conocimiento se planteará metas y objetivos sujetos a sus intereses, siendo así la poca información, la mala información, así también el robo o sustracción de la información ajena, los que definitivamente darán lugar al conflicto, esta fuente tiene bastante relación con la comunicación y sus medios; otra fuente que también advertimos cuando tratamos de explicar el conflicto, es la interposición de intereses, esta es la causa más antigua del conflicto, la hemos apreciado desde el inicio de la humanidad hasta los tiempos modernos, cada vez más regulada por su entorno social, pero al fin y al cabo con sus mismas consecuencias, el ser humano por naturaleza concentra muchas veces racionalmente y otras irracionalmente el egoísmo en favor de cumplir sus intereses, los cuales para él son necesarios y fundamentales en la consecución de sus fines y desarrollo a nivel social; el conflicto emerge cuando una parte mantiene la idea de que debe cumplir su interés y sacrificarse los intereses de la otra parte, esta situación encenderá el conflicto, debido a que todos necesitamos cumplir nuestros propios intereses, estos comprenden nuestras expectativas y necesidades. Finalmente, otra fuente más del conflicto son las estructuras sociales, éstas se erigen en la sociedad producto de la interacción de los miembros de la sociedad, pero su efecto es general, para todos los integrantes de ella, aquí tenemos a los problemas sociales, las políticas, la forma de gobierno y demás movimientos o coyunturas sociales, un claro ejemplo es la pobreza, la cual se origina en la interacción de los grupos, pero que su influencia es para todos, la pobreza genera conflictos en razón de que no todos satisfacen sus necesidades e intereses fundamentales.

En la opinión del autor, la misma que compartimos, la interacción es una gran fuente de conflictos, esta situación social es necesaria en el hombre por el sentido gregario que este tiene desde sus orígenes, la interacción se ha mostrado en la vida del hombre con el repaso de la historia que es ineludible y se da a nivel personal, como también de sociedad a sociedad; con los diferentes tipos de contactos y motivos de intercambio cultural, político, económico o de otra índole; en este contacto es en donde afloran los conflictos y se muestran las diferencias, el contexto en que se desarrolla también ayuda la formación del conflicto pero si no se da la interacción será difícil que emerja el conflicto, el hombre en el día a día tiene estas situaciones de conflicto, y éstas se dan cuando se relaciona, cuando en la convivencia sus intereses son expuestos y cuando éste percibe los intereses ajenos, percibiendo a su vez un posible peligro a su interés particular. El autor refiere también que otra fuente que origina el conflicto es la información, la cual es necesaria para todo hombre, la información es un adelanto en los objetivos de toda persona, es tener un paso adelante por sobre todas sus pretensiones frente a los demás; la mala información, así como la carencia de esta ha motivado diversas formas de conflicto; la información es una fuente que mantiene mucha relación con la comunicación, por lo que los defectos que exista entre su emisión y recepción también son relevantes en la formación del conflicto; siendo así, éstas al ser mal interpretadas motivaran el conflicto, también la apropiación de información genera diferencias entre las partes. Asimismo, concertamos en que la oposición de intereses es una causa que definitivamente originará el conflicto, esta oposición de intereses, es el reflejo de la defensa que se asume con la percepción de algún peligro respecto de nuestros intereses, dicha oposición contiene un sentido natural en relación al hombre quien a su vez es diferente de los demás y se muestra siempre alerta a la vulneración de sus intereses; finalmente, destacar lo señalado por el autor, respecto a la fuente estructural como generador de los conflictos, esto

es el contexto social que se muestra en el conflicto, lo que puede ser algún problema social, coyuntura política, así también cualquier movimiento sociológico e ideología social; esta fuente estructural social originará en las personas, ciertos comportamientos y actitudes, los cuales motivarán defensas en base a la protección de interés respecto a peligros advertidos en la consecución de los mismos, no obstante los problemas sociales, así también como las coyunturas sociales, han originado reclamos y huelgas, los cuales al no ser adecuadamente manejados por la autoridad y los representantes de esos grupos sociales, desembocan en violencia y consecuentemente guerras civiles.

2.2.3 Elementos del Conflicto

En el estudio del conflicto debe distinguirse claramente sus elementos, es decir los componentes que lo conforman y muestran como tal en la realidad; el conflicto si bien es cierto se presenta de muchas formas, es universal en razón de los elementos que lo componen; esto es, advierte siempre la relación de sus elementos y sus funciones, las mismas que la distinguen frente a otro fenómeno social; definitivamente el factor humano es indispensable al momento de hablar del conflicto, el conflicto es una constante en la vida del hombre, es natural e ineludible a la naturaleza humana, siendo el hombre el elemento importante y necesario en el conflicto, este representará a las partes del conflicto; las partes que deben ser dos o más, son quienes propugnan sus intereses en la escena general del conflicto y defenderán su posición en favor de sus pretensiones, consecuentemente a la concurrencia de las partes, nace otro elemento fundamental que describe la intención de cada una de las partes en el conflicto, entonces se traduce en el interés opuesto entre las partes, la percepción que tiene una de las partes frente a la otra es la que advierte la oposición de intereses. Ante lo ya descrito sobre los elementos del conflicto, contamos con la opinión de los siguientes autores:

Alzate (2009), refiere en su obra que los elementos del conflicto son los que van a configurar un patrón establecido al conflicto, desencadenando este en una respuesta ante una percepción sobre la afectación de un interés o necesidad; estos elementos son los siguientes: en primer lugar deben coincidir dos o más partes, estas partes son necesarias y normalmente son las personas que coinciden y de las cuales surgirán las diferencias, otro elemento es la interacción, la cual viene a ser una situación de hecho cotidiana en la vida del hombre, frecuente y decisiva en el proceso de socialización del hombre, por medio de este hecho las personas tienen contacto y es ahí donde nacen sus diferencias y finalmente, como consecuencia del anterior elemento, se forman las diferencias de intereses entre las partes situación que caracteriza a todo conflicto y que es la percepción y respuesta de cualquier amenaza que el hombre sufre en su convivencia.

Concretamos con el autor cuando este refiere que son los elementos del conflicto los que le dan la configuración al conflicto, los elementos son las partes que lo integran y las que lo desarrollan, todo conflicto como hemos apreciado a lo largo del presente trabajo, tiene su origen en la diferencias que nace de una percepción, pero no todos los conflictos afloran o se desarrollan, dependen mucho de los elementos que lo integran, de su cohesión y persistencia en su razón; esto es, en relación al elemento humano, al cual hace referencia el autor, es decir las partes del conflicto; los hombres resultan por naturaleza ser diferentes, en la convivencia misma, en la mera interacción para cumplir sus objetivos o saciar sus necesidades desarrollan conductas las cuales tendrán una dirección específica a cumplir sus intereses, dichas conductas son percibidas cuando son ejecutadas por los demás hombres que integran la sociedad, generándose con ello una percepción de peligro en razón del cumplimiento de sus intereses, el aporte humano siempre está perenne en todo hecho social, se vuelve relevante y es considerado en razón de la participación del hombre. Otro elemento que destaca el autor,

es definitivamente la interacción, es decir el contacto que tiene el hombre con otro hombre, la interacción es un elemento necesario, no puede ser obviado en la configuración del conflicto, este elemento es el escenario por así decirlo del conflicto, en la interacción social, se origina el conflicto y a su vez puede desarrollarse hasta llegar incluso a una solución, situación que dependerá de las partes, y por secuencia y como elemento final tenemos, a los intereses opuestos o a las diferencias, las cuales son oposiciones a los intereses de las demás personas; las diferencias son repuestas de defensa del interés de uno frente al de otro, puede realizarse o expresarse verbalmente como también de forma no verbal, el peligro percibido en la conducta de otra persona motiva una respuesta y esta, es la de defensa de su interés, este panorama es en el que se desenvolverá el conflicto.

Para Romero(2003) en el conflicto social se advierten sus elementos, en su opinión para la configuración del conflicto deben coincidir dichos elementos, siendo indispensable para el ambiente del conflicto penal o delito, como primer elemento las partes, las cuales deben ser dos o más, es necesario que concurren en esa cantidad, no podemos advertir un conflicto con una sola parte; el conflicto nace de la percepción que tiene una de las partes por sobre otra, quien amenaza o pone en riesgo sus intereses, formándose con ello diferencias que son las que desarrollan el conflicto; son las partes quienes integradas por el factor humano, aportan al conflicto la temática sobre las que sienta las bases, motivos y causas del conflicto y de la cual también depende su desarrollo y su posible solución; una causa segunda, que a su vez es consecuente es la oposición de intereses, los intereses traducen las pretensiones de las partes, concentran todo el deseo y afán de conseguir algo que podrá satisfacer una demanda o necesidad urgente de las partes; estas expectativas de satisfacción de necesidades, hacen que las partes cuando se vean afectadas o se observen riesgos en su interés, activen y realicen mecanismos de defensas orientados a salvaguardar sus pretensiones.

En la opinión del autor, que también consensuamos y advertimos, la relevancia del factor humano en el conflicto y sobre todo en su configuración y desarrollo, este se muestra bajo la denominación de parte del conflicto, integra lo que vienen a ser las partes en el conflicto, y como muy bien señala éstas deben ser dos o más de dos personas, aunque en psicología se habla de los conflictos que tiene una persona; estos obedecen a una nominación estructurada bajo los conocimientos de psicología, en los cuales el análisis interpersonal que se realiza a las personas puede describir conflictos internos que se encuentran en el ámbito psíquico de toda persona, esto es en su mundo psicológico; situación que no configura propiamente un conflicto en forma general, debido a que no existirá diferencia, ni mucho menos interés en disputa, ni mecanismos de respuestas de defensa, por sólo existir o advertirse en la escena sólo a una persona con una lucha psicológica interna; el conflicto obligatoriamente requiere la participación de dos o más personas, las cuales únicas y diferentes por naturaleza, coincidirán en la interacción social que propicia la convivencia en el día a día; asimismo, otro elemento que considera el autor, es el originado en la interacción social, esto es la oposición de intereses; la oposición nace con la percepción, todo hombre en el mismo hecho de vivir percibirá y será percibido por los demás miembros integrantes de la sociedad en sus acciones, en sus pretensiones y demás actividades que este realice sin discriminar sus objetivos, tal observación de las intenciones y acciones que realizan las demás personas, generará como es natural en nosotros un mecanismo de respuesta, el cual se muestra como una oposición y atiende a la defensa de nuestros intereses, dicha situación es la base del conflicto, contiene las pretensiones e interés los cuales están en contraposición.

2.2.4. Dificultades en la Solución de los Conflictos

La Falta de Manejo de Técnicas de Negociación.

El hombre en su convivencia social interactúa y es organizativo por naturaleza, en dicho contacto social constante con los demás seres que integran la sociedad, nacen los conflictos por diversos motivos y circunstancias; conflictos que originados en la diferencia de las partes revisten violencia en algunos casos y cuando no son debidamente atendidos y canalizados pueden desembocar en un caos desproporcionado y crearse una atmosfera de violencia social, es por ello que es muy importante el manejo del conflicto, la negociación es el medio más adecuado para mitigar las diferencias que emergen en la convivencia, todo acto que realiza el hombre, en razón de la interacción con las otras personas que integran la sociedad, está impregnado de la negociación; la negociación es y ha sido el mecanismo más saludable que ha utilizado el hombre en la sociedad, siendo importante en la interrelación social, estableciendo vínculos de cooperación, en el mismo hecho de vivir y resolviendo sus conflictos utilizando las técnicas adecuadas de la negociación; asimismo la negociación es una facultad humana de libre disposición y voluntaria, pero que muchas veces encuentra en los aspectos sociológicos y psicológicos limitaciones para su afinamiento en la realidad. Sobre el tema, muchos autores nos explican la problemática que significa en la sociedad, la falta de manejo de técnicas de negociación, estando entre estos:

Budjac (2011), señala en su obra que la negociación es una continua y perenne actividad del hombre y que la falta de un manejo de técnicas adecuadas en la negociación, producirá consecuentemente que continúe el conflicto o que no se pueda resolver; contar con técnicas de negociación es la aplicación de conocimientos que el hombre tiene de la realidad en que se desarrolla y de los demás integrantes de la sociedad que conviven con él, es

conocer las actitudes que asumen los demás hombres frente al conflicto u otra circunstancia que origine disputa, para así de forma estratégica utilizar las técnicas adecuadas que le den solvencia a nuestra postura e interés, la aplicación de las técnicas de negociación se deberán realizar en todas las etapas en las que puede evolucionar el conflicto, pues de la falta de manejo de estas técnicas, dependerá para que el conflicto se desarrolle y si es que se da el caso desbordar en violencia.

En la opinión del autor se observa la importancia que resulta ser la aplicación de la negociación, cuando se trata de enfrentar los conflictos, las técnicas de negociación son indispensables en el buen manejo del conflicto; éstas nos ayudarán a entender el conflicto y poder mitigar las diferencias de las partes inmersas en él; el conflicto tal y como lo señala el autor tiene un desarrollo y este depende mucho del estado comunicativo de las partes, de la persistencia de su pretensión por el interés amenazado, asimismo la técnicas de negociación, encausarán las pretensiones y diferencias en una comunicación viable que hará que se fomenta el diálogo y consenso entre las partes para obtener una solución favorable para los dos, sin mediar algún tipo de violencia, amenaza o abuso de una con la otra.

Falta de Comunicación Asertiva.

El hombre en su interacción social, en su organización y en toda actividad que realiza tiene puntualmente que comunicarse, para cumplir sus objetivos e intereses; la comunicación ha sido su bastión y también su debilidad cuando no la ha realizado de la mejor manera, esto es que lo ha dividido en lugar de unirlo con los demás miembros sociales, lo que ha originado que haya sido restringido y aislado por el grado o contenido de agresividad o de evasión que contiene su comunicación; la comunicación está perenne en las actividades del hombre y se da para todo fenómeno de repercusión social, ya sean conflictos o cuando trate de asociarse

con los demás, siendo muy decisiva y perenne la comunicación en la vida social del hombre. Coexisten numerosas formas de comunicación las cuales se expresan de diferentes maneras, como la visual, gestual, etc., siendo la comunicación asertiva una de ellas, la cual es para efectos de este trabajo la que nos interesa, esta comunicación es decisiva en la resolución de conflictos y la negociación que realizamos a diario en nuestra interacción, la comunicación asertiva depende mucho en su desarrollo del manejo o control inteligente que tenemos de nuestras emociones, más conocida como la inteligencia emocional, esto es gracias al conocimiento que tiene cada persona de sí mismo y al respeto a los demás miembros que interactúan entre sí. Igualmente, contamos para el conocimiento de este tema la opinión de los siguientes autores:

Aguilar y Vargas(2010), refieren en su obra que la comunicación asertiva es una facultad del ser humano, la cual debe desarrollar y afianzar en el día a día en la convivencia social, lo que se consigue con la comunicación asertiva es una mejor interacción y en consecuencia una mejor asociación entre los hombres; para poder aplicar la comunicación asertiva, es necesario realizar la identificación de los distintos estilos y formas de comunicación que existen para poder entender los alcances y la distinción de este tipo de comunicación; asimismo, incentivar la orientación de una vida con una filosofía de racionalidad suficiente, la cual nos procure entendimiento necesario del comportamiento de los demás, hecho que generará a su vez el desarrollo de ciertas habilidades las cuales se muestran en la misma interacción con el grupo, como se puede advertir la comunicación es la herramienta más utilizada del hombre para relacionarse, interactuar en el día a día en la sociedad, por lo que su uso inadecuado o la falta de comunicación asertiva, conllevará más conflictos e inconvenientes que exige la interacción humana.

En opinión del autor se pone en relevancia la comunicación y su importancia al momento de desarrollarnos en la sociedad, su influencia en la vida social y lo decisivo que se muestra en nuestra convivencia; la comunicación asertiva se lograra y se afianzará en el conocimiento que tengamos de los demás y de nosotros mismos, unido a una filosofía de racionalidad y de respeto a las expectativas de los demás integrantes de la sociedad, la comunicación asertiva, similar a las habilidades sociales, que realizamos y aprehendemos son facultades que desarrollaremos a lo largo de nuestra vida social y será de mucho beneficio en razón de perseguir nuestros objetivos; el poco desarrollo de la misma, así también como la poca aplicación de la comunicación asertiva nos estancará en la consecución de nuestros objetivos.

Para Corrales, Quijano y Góngora(2017) la comunicación asertiva es una forma comunicativa, la cual puede tener forma verbal y no verbal también, la cual prevé la consideración de la cultura y las situaciones de la realidad, la que unida al control de las emociones por medio de la inteligencia emocional, ayudarán con el desarrollo de las personas, muchos fracasos en nuestra vida social se debe a la poca asertividad; por otro lado un niño que desarrolla una comunicación asertiva y por ende también un comportamiento asertivo, cumplirá sus metas, objetivos, debido a que su aptitud se realizará atendiendo a las expectativas que la sociedad requiere, es decir será aceptado en su calidad de ser social por sus demás interactuantes.

El autor resalta en su opinión, que la comunicación asertiva, no necesariamente es verbal, puede ser de diversas formas, la comunicación en general es una facultad propia en el género humano que tiene por objeto la interrelación, y consecuentemente una asociación de los miembros de una sociedad para cumplir sus intereses y lograr sus objetivos, pero la comunicación asertiva requiere un conocimiento más desarrollado de la sociedad y de sus

miembros, la comunicación asertiva, está muy ligada a la inteligencia emocional, a un adecuado manejo de las emociones, es decir saber molestarse cuando es necesario y evitar molestarse si es necesario y aplicar el dialogo para mitigar ese rose social que podría desembocar en un conflicto de violencia; este manejo de las emociones, se logra cuando se tiene bien presente y se conoce, cuáles son las expectativas que la sociedad espera de cada uno de nosotros y con más razón la de uno mismo.

Falta de Manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)

La misma interacción que tiene el hombre en su vida, lo incentiva a aplicar la negociación para su mejor desarrollo, negociar es para el hombre tan importante como alimentarse, es por ello que coherente con sus intereses y necesidades, éste desplegará mecanismos para tener un mejor desarrollo como ser social, siendo así en la interacción cuando se promueva la figura de la negociación, emergerá la mejor alternativa al acuerdo negociado, el cual involucra un análisis general de la escena de la negociación, para establecer debilidades y fortalezas que develarán un mejor panorama para dicha negociación. Al respecto, contamos con diversas opiniones sobre el tema, siendo éstas las siguientes:

Ramírez(2004), en su obra hace referencia que la mejor alternativa al acuerdo negociado, es una alternativa como muy bien lo refiere su denominación, que le otorgara a las partes la suficiente seguridad para negociar ante una eventual situación, esta seguridad consistirá en la posibilidad de acordar o negociar de forma tal que no perjudicara ni disminuyera su interés latente en su pretensión y que a su vez le ayudará a no concertar mal y con ello obtener un resultado favorable o una decisión que generara un desmedro en su interés, esta forma es muy cooperativa y la seguridad que demuestra es decisiva en el cierre de la negociación.

Concordamos con el autor cuanto que la negociación es una conducta habitual en el hombre, el conflicto tiene bastante similitud con la negociación, en razón de que son constantes y perennes en la vida cotidiana, aunque es consecuente una con la otra, cuando la negociación es derivada de un conflicto, que es lo que se quiere siempre, esto en favor de la paz y tranquilidad social; ante tal circunstancia es necesario señalar que cuando nos referimos a la mejor alternativa al acuerdo negociado, que esta es una habilidad que desarrolla una visión amplia del negocio y un repaso de los objetivos trazado en dicha negociación para poder conseguir una solución que no afecte el interés de una de las partes, es decir incentivar un resultado justo y favorable, que a su vez genere lazos de comunicación e integración futura.

Por otro lado, Rioja (2001), en su obra devela que la mejor alternativa al acuerdo negociado es una herramienta muy efectiva para concretar una negociación, la negociación será analizada bajo esta alternativa, y le dará una salida cuando el acuerdo se vea frustrado, lo que se logra con la alternativa es una negociación que será a favor de las partes, la falta de esta alternativa en las negociaciones, producen los conflictos y evitan las negociaciones.

Asimismo Mirabal(2003) señala en su obra, cuál es la consecuencia de no tener una mejor alternativa al acuerdo negociado, dentro de la negociación, dicha carencia imposibilitará la negociación, la mejor alternativa al acuerdo negociado, se traduce en hipótesis o planes alternativos para cerrar una negociación, en tanto más alternativas tengamos para las negociaciones, será más factible poder acordar una negociación, estas alternativas que se manejarán en las negociaciones tendrán diversos matices, algunas contendrán una negociación que maximizan el interés propio, sin afectar el ajeno, otro que obedece a un término medio equiparando el interés de las partes y finalmente la alternativa

desfavorable, todas estas alternativas nacen de un análisis profundo y general de la negociación

Se advierte en la opinión del autor la importancia trascendental de la negociación y del manejo de alternativas a ésta, las cuales deben ser siempre desarrolladas bajo los presupuestos de las expectativas de la otra parte; es decir, siempre es necesario que si la negociación no se desarrolla o tiene vacíos, es indispensable exponer una alternativa la cual debe ser cooperativa o colaborativa, es decir negociar en base o en favor también al interés de los demás.

Falta de Inteligencia Interpersonal.

La inteligencia es una facultad del hombre, es una característica que lo ha diferenciado por su complejidad de los demás seres que le rodean en el mundo, lo distingue y lo desarrolla en su vida; cuando nos referimos a la inteligencia, el pensamiento se traslada a actividades de tipos representación y el uso y aplicación adecuado de estas representaciones, la utilidad de la inteligencia en sus diversas formas ha creado la ingeniería, la cual une el conocimiento y la inteligencia para afrontar los problemas prácticos que cotidianamente vivimos en nuestra interacción en la sociedad, pero la problemática del hombre en su vida social, no solo le plantea problemas prácticos reales o necesidades materiales, el hombre en la inevitable convivencia e interacción encontrará problemas subjetivos y necesidades subjetivas que debe satisfacerlas, como la de integrarse, ser aceptado, respetado y reconocido en su calidad de sujeto de derecho, y para ello tendrá que utilizar la inteligencia, pero en este caso más la inteligencia interpersonal; con la inteligencia interpersonal obtenemos la facultad de poder entender a las demás personas, pero bajo el tamiz de sus emociones, es decir tomando en cuenta la carga emotiva que tienen en el momento de la interacción nuestros

demás interactuantes; facultad que exigirá para su aplicación, el desarrollo de la empatía y el manejo de las relaciones interpersonales, la empatía se erige como la comprensión del estado emotivo de otra persona, es el entendimiento a través de comprender la situación y de ponerse para dicha comprensión en el lugar de la otra parte y en el ambiente que conlleva el círculo de sus emociones en ese preciso momento. Por otro lado, el adecuado manejo de las relaciones es una habilidad que se desarrollará con la experiencia ya ganada en la cotidiana interacción y con el desarrollo de la empatía, la inteligencia interpersonal, es de suma importancia en nuestra vida social, determinará nuestras relaciones sociales y el buen manejo de éstos, delimitará asimismo el rumbo de nuestra vida. Para el desarrollo de este importante tema, contamos con la opinión de los siguientes autores:

Castello y Cano(2011), desarrollan la inteligencia interpersonal, partiendo de las interrogantes, cuál es el efecto que produce en la vida del hombre y en sus interrelaciones y cuál es la consecuencia de no tener desarrollada y mucho menos utilizar la inteligencia interpersonal; desde que se estudia la inteligencia ésta ha sido descubierta en diversas formas, las cuales siempre han obedecido a una idea de complejidad o creación por medio de la representación y como apoyo del conocimiento, le han ofrecido al ser humano alternativas en los problemas que afronta día a día; la inteligencia interpersonal está muy relacionada a la mente y su precepto teórico, esta corriente sustenta la base de la inteligencia interpersonal, esto en razón de que el hombre en su afán de querer comprender el comportamiento de los demás, inherentemente por genética misma, contiene un bagaje mental, por así decirlo, que le permite darle representación al estado de las demás personas, teniendo la firme idea de que los demás también al igual que él, tienen mente, emociones, sensaciones, reacciones, y esta comprensión y representación a la vez, promueve una extensión representativa, tanto así que muchas veces atribuimos, a los objetos sin vida, inanimados, emociones y aptitudes, como

por ejemplo: “mi automóvil me extraña”, hecho que resulta en la realidad como irreal e irracional, pero que debela, la gran influencia de la inteligencia personal y el grado inherente y genético del bagaje mental, el cual casi de manera automática le otorga representación a todo lo que rodea al hombre, en su afán de comprender su amplia realidad.

Para los mencionados autores la inteligencia interpersonal, es una consecuencia muy clara de lo que se denomina la teoría de la mente, la cual es una teoría que alberga la idea de que el hombre ya desde su origen ha almacenado en su bagaje cognitivo, ciertas ideas innatas y naturales acerca de la comprensión del mundo y de sus integrantes, relacionándolo siempre casi inconscientemente a su misma naturaleza, lo que hace es asemejarlo siempre a su condición y su naturaleza. Es así que es normal que se condicione el comportamiento de un animal o las características de un objeto a la naturaleza humana, como cuando se dice “el perro está molesto” o “la gata esta resentida”, no necesariamente estos animales tienen las emociones ya descritas, lo que la mente del hombre realiza cuando percibe algún comportamiento de cualquier animal o incluso de otra persona, lo relaciona a su propio sentir y emociones, esto lo hace casi de manera inconsciente; pero no es que este mal, sino que esto es un claro ejemplo del arraigo que tenemos a nuestras emociones y sensaciones, animando objetos con nuestras características humanas u otorgándoles sensaciones a los animales. Asimismo, esta actividad casi inconsciente de la mente, es un gran cimiento para lo que posteriormente mediante el empeño y el desarrollo que le pongamos, será la empatía y el manejo de las relaciones sociales, la empatía es la comprensión del sentir de los demás, esto es pensar y ponernos en el lugar de los demás, sobre todo cuando estos pasan algunas circunstancias que exigen respuestas y por ende entender esas respuesta, si se quiere decir es el conocimiento de las emociones que tenemos de los demás.

Gardner(1993), en su obra, considera lo importante que resulta ser la inteligencia interpersonal, en el objetivo de distinguir en su amplitud el estado emocional y personal de las demás personas con las que interactúa en su convivencia y explica cuál es la consecuencia que genera la falta de la inteligencia interpersonal en la vida de las personas, esta facultad es inherente, genética y con el avance de los estudios neurológicos podríamos afirmar que es también orgánico y que es natural a la condición del ser humano, el objetivo es el saber reconocer emociones, actitudes, sensaciones, intenciones, en general con el desarrollo de la inteligencia interpersonal lo que se logra es un conocimiento integral de la persona, situación que nos permitirá una mejor interacción, debido a que ya conocemos como es tal persona, el conocimiento no necesariamente es siempre completo, ni absoluto, pero sí aporta lo suficiente para comprenderlo y actuar respetando sus intereses y estado emocional, así mismo el poco desarrollo de esta inteligencia es muchas veces ocasionado por enfermedades neurológicas o daños frontales del cerebro, dicha área del cerebro, la frontal, es la que nos permite el desarrollo del conocimiento de los demás seres que nos rodean, una afectación de esa parte cerebral, limitará al hombre que lo sufre, comportamientos no adecuados y rechazados por los demás, este tipo de conducta son productos del impedimento que tiene dicha persona afectada para comprender a los demás o comportarse en razón de ellos, su organismo lo limita por el daño cerebral sufrido.

Así, en opinión del citado autor, se debela lo importante que resulta ser la aplicación de la inteligencia interpersonal en la sociedad, en nuestras interacciones y en nuestro desarrollo como persona; esto en razón que será básico en nuestro desenvolvimiento social, con la inteligencia interpersonal lo que se logra es un conocimiento general de las emociones de las personas que interactúan con nosotros, lo que se puede tener mediante la inteligencia interpersonal es una especie de mapa general de las emociones y rutas de cómo llegar a la

aceptación de los demás entre otros objetivos que queremos alcanzar con nuestras interacciones, como ya lo hemos señalado en opiniones anteriores, la empatía será una herramienta fundamental para el ser social cuando realiza la actividad de comprender las emociones de los demás seres en la sociedad, permitiendo ya un terreno allanado de conocimiento de emociones, siendo así que con tal conocimiento podemos comportarnos en base a las expectativas de los demás y de sus requerimientos e intereses.

Para la autora Roca(2013), la inteligencia interpersonal es la capacidad de comprender a los demás sin que estos nos lo comuniquen, este entendimiento del estado emocional de los demás es muy necesario para nuestras relaciones sociales, así también para nuestro desenvolvimiento social en el día a día; un instrumento integrante y nuclear por así decirlo de la inteligencia interpersonal es la empatía, factor que se caracteriza por ser una facultad por medio de la cual nos ponemos en la posición de las demás personas planteándonos cuáles serían sus emociones o estados emocionales, esto se consigue tomando muy en cuenta y regulando nuestras comunicaciones verbales y no verbales para que en su ejecución, no se alejen de las expectativas de nuestros demás agentes interactuantes en nuestra convivencia social; la empatía no solo está comprendida en lo que se denomina la inteligencia interpersonal, también es factor necesario de las habilidades sociales, dicha situación es la que empareja o da similitud a las habilidades sociales y la inteligencia interpersonal; las habilidades sociales al igual que la inteligencia interpersonal tienen como principal objetivo el desarrollo personal, el cual es producto de un buen manejo de las relaciones interpersonales, no obstante la falta de la inteligencia interpersonal impide y restringe el desarrollo personal.

Así, la mencionada autora destaca la importancia de la empatía en la configuración de la inteligencia interpersonal, la inteligencia interpersonal es como sabemos el conocimiento de los demás en relación a sus emociones, asimismo es necesario ponerse en el lugar del otro para poder comprenderlo, ubicarnos en la circunstancia que se encuentra y plantearnos la posible respuesta que tendrían en determinados factores y estímulos sociales, consecuentemente con dicha comprensión, podremos ajustar nuestro comportamiento, las respuestas que podamos dar y la comunicación que podamos realizar ya sea verbal o no verbal podrá obedecer a las expectativas generales de los demás miembros con los que interactuamos, la empatía es la que nos ayudará a conseguir dicho fin. El ponernos en los zapatos de los demás, no solo nos ayuda en nuestras relaciones sociales, sino también para desarrollar habilidades sociales al igual que la empatía que nos servirá a lo largo de nuestras vidas, la empatía y las habilidades sociales nos ayudaran en nuestro desarrollo personal en la sociedad.

2.2.5. Principio de Oportunidad

La reforma procesal penal que viene desarrollándose en Latinoamérica, en buena cuenta la configuración que despliega el modelo acusatorio y garantista, erradicando de una buena vez la influencia inquisidora del antiguo modelo; el que no respetaba ciertas garantías constitucionales, necesarias en un Estado Constitucional del Derecho, en este contexto el principio de oportunidad se erige como una alternativa de solución del conflicto penal, la cual afianzada en los criterios de oportunidad y en los preceptos del nuevo modelo de justicia restaurativa que se quiere desarrollar en el modelo procesal penal, su aplicación es discrecional y reglada para algunos casos que la ley establece, su fin es descargar la elevada carga procesal que afronta nuestro sistema procesal penal, pero lo que se incentiva una

solución con oportunidad y responsabilidades. Al respecto, contamos para el tratamiento del tema, con la opinión de los siguientes autores:

Merino Y Ochoa(2015), señalan en su obra sobre el principio de oportunidad, que este principio encuentra su base o fundamento en los criterios de oportunidad, estos criterios de oportunidad afianzados en el nuevo sistema procesal penal acusatorio, lo que promueven es una solución más rápida al conflicto, pero que a su vez la víctima del conflicto penal sea resarcida en el daño que se le ocasionó con la conducta delictiva; el principio de oportunidad es una medida alternativa en la solución de conflictos, su alcance está comprendido en la misma ley y se afianza en doctrinas referidas a la justicia restaurativa, lo que se obtiene es celeridad y eficiencia; la celeridad no solamente es concebida actualmente como el cumplimiento de las etapas procesales de forma rápida, sino que ésta involucra también la admisión de estas figuras alternativas, las cuales concluyen el proceso penal, esto significa que el fiscal a través de esta alternativa se abstendrá de continuar con la investigación o en sede judicial el juez concluirá el proceso penal, no obstante, el principio de oportunidad está regulado en la ley y su admisión o procedencia sólo se dará en algunos casos más no en todos.

En concordancia con lo opinado por el autor, debemos señalar que el principio de oportunidad, es una forma nueva de solución rápida al conflicto penal, formada en la doctrina que el nuevo modelo procesal acusatorio expone, descongestionará la carga procesal y resarcirá el daño sufrido por la víctima con una reparación civil, como también señala el autor, son los criterios de oportunidad los que lo fundamentan y configuran, la oportunidad que se da al imputado se da en la base de responsabilidades cuya finalidad es el resarcimiento efectivo del daño que se le ocasionó a la víctima y poner fin al proceso penal, ya sea en sede fiscal o judicial, se logrará la celeridad procesal y se pondrá fin a la incertidumbre del

agraviado en el resarcimiento del daño sufrido por la conducta ilícita desplegada por el denunciado.

Para Salas(2007), el principio de oportunidad, es una forma alternativa de darle solución al conflicto penal, la cual radica en una facultad del titular de la acción penal para abstenerse del ejercicio de la acción penal en los casos establecidos por la ley, o sea que en su caso ya se ha incoado la acción penal, pedir el sobreseimiento ante el juzgado penal competente, esta facultad es reglada y discrecional para el fiscal, el nuevo modelo procesal penal le da lugar a esta alternativa judicial.

En la opinión del autor se devela el principio de oportunidad como una alternativa que le dará celeridad al proceso penal, solventará una justicia restaurativa para el agraviado y establecerá una oportunidad en base a deberes y responsabilidades que tendrá el denunciado para con el agraviado, esta alternativa es facultad del fiscal, a quien compete la investigación de un ilícito penal y quien dispondrá la aplicación de este principio cuando se encuentre dentro de los presupuestos regulados en la ley.

Bovino (1995), nos señala en su obra sobre el principio de oportunidad lo siguiente: Frente al reconocimiento de la imposibilidad fáctica de perseguir todos los delitos que supone la vigencia del principio de legalidad procesal, surge el principio de oportunidad, según el cual, cuando se toma conocimiento de hechos punibles, puede no iniciarse o suspenderse la persecución penal. A través de su aplicación se pretende racionalizar la selección que necesariamente tendrá lugar, a partir de criterios distintos de los que regular e informalmente aplica todo sistema de justicia penal. Existen dos modelos de aplicación del principio de oportunidad. Para el primero de ellos la oportunidad es la regla, elevada a principio rector de

la persecución penal. Éste es el sistema propio de los países anglosajones, tales como, por ejemplo, los Estados Unidos de América. (p.159)

En la opinión del autor, advertimos la oposición que se forma entre el principio de legalidad y el principio de oportunidad, esto en razón que el principio de oportunidad si bien es cierto es una alternativa que opera para algunos casos, esta limita el principio de legalidad en razón de que la ley establece, que todo delito debe ser perseguido penalmente en un proceso por el titular de la investigación, siendo este el representante del Ministerio Público, es decir el fiscal, quien debe investigar toda conducta que contravenga la norma penal, debe ser llevada a los tribunales de justicia penal, en la cual mediante proceso en este caso penal, se sancionará la conducta ilícita cometida por el imputado, previa evaluación de la veracidad de los hechos durante las diligencias preliminares y posteriormente en las etapas judiciales antes de la sentencia, pero dicha pretensión por más ideal y justa que se muestre, es también imposible; en su afán de querer cumplirse ha ocasionado un colapso total en el sistema de administración de justicia penal, las carpetas fiscales y posteriormente los expedientes judiciales penales, han rebalsado en número en las dependencias judiciales, el poco abastecimiento y la elevada carga ha hecho que muchas investigaciones, se queden estancadas por años y que en el caso de expedientes en juzgados sean archivados, ante la prescripción de la acción penal. Esta situación sin lugar a dudas ha sido observada por el legislador y en respuesta se han orientado diversas políticas criminales y de administración de justicia eficiente, por lo que con este modelo procesal penal, el principio de oportunidad surge como una facultad reglada que tiene el fiscal, para que en razón de la imposibilidad que significa la persecución de todos los delitos y cuando el caso sea el permitido por la ley, pueda abstenerse, no iniciarse o solicitar el sobreseimiento de la acción penal.

Por otro lado Duarte (2009), sobre el principio de oportunidad, en su obra nos señala lo siguiente: Es la facultad que tiene el Ministerio Público, bajo determinadas condiciones, de abstenerse de su ejercicio, o en su caso, de solicitar ante el órgano jurisdiccional el sobreseimiento de la causa bajo los mismos supuestos, ante la existencia de algunos elementos que demuestren la existencia del delito y la vinculación con el imputado, quien debe estar de acuerdo con la aplicación del principio de oportunidad. Es considerado como un mecanismo de simplicidad procesal que finiquita la actuación penal aún desde la fase de investigación previa o preliminar, siempre y cuando, se den tres presupuestos: falta de necesidad de la pena, falta de merecimiento de pena y sucesos de mínima culpabilidad. (p.53).

Estamos de acuerdo con la opinión del autor, cuando refiere que el principio de oportunidad es una facultad reglada, por medio del cual el fiscal atendiendo a lo dispuesto en la ley, se abstendrá en continuar con la persecución del delito o solicitará al juez competente en sede judicial, el archivamiento definitivo de la causa, con el objeto de darle simplicidad y celeridad al procedimiento penal, esta oportunidad, se materializa con la responsabilidad que tiene el denunciado, de resarcir el daño cometido a la víctima o agraviado, lo que involucra además en base al criterio y discrecionalidad que aplica el fiscal, que dicha oportunidad se ofrecerá al imputado cuando su culpabilidad tenga clara notoriedad y que el denunciado esté de acuerdo con la aplicación del principio.

Orejarena(2007), también aporta en la definición del principio de oportunidad y señala en su obra: El principio de oportunidad o de discrecionalidad, se contempla entonces como la excepción al principio de legalidad y por él se facultó a la Fiscalía, en casos expresamente determinados en el Código de Procedimiento Penal, para optar entre investigar o dejar de hacerlo de acuerdo con conveniencias político-criminales, así la prueba conduzca a la

existencia de la conducta punible y a la responsabilidad del imputado; pero con el requisito adicional, de que esa decisión sólo se consuma con el aval del juez que ejerce la función de control de garantías. A diferencia del sistema penal Norte Americano en donde el fiscal (prosecutor) tiene absoluta discrecionalidad para perseguir únicamente los casos para los cuales considere que obtendrá condena y es tan amplia la discrecionalidad, que aun habiendo acusado puede retirar la acusación en cualquier momento, nuestro sistema colombiano es reglado y prevé expresamente los casos para los cuales se puede aplicar la interrupción, la suspensión o la renuncia de la persecución penal (p27).

En la opinión del autor colombiano, podemos advertir dos comparaciones, la primera más que comparación resulta ser una excepción y contradicción, esto se refiere al principio de legalidad y al de oportunidad; siendo que el segundo seria la excepción del primero, la persecución penal de los delitos es facultad obligatoria del fiscal y este debería perseguir toda conducta delictiva, pero también resulta ser un objetivo imposible de lograr, por lo que ante tal situación, se crearon políticas criminales y normas complementarias; así como la incorporación de artículos, que constituyen alternativas simplificadoras del proceso penal, siendo una de ellas, el principio de oportunidad, que le permite al fiscal abstenerse de su obligación de perseguir el delito o en su caso si ya ha incoado la acción penal solicitar el sobreseimiento. La segunda comparación que realiza es sobre el sistema procesal de su país, el cual es muy similar a los demás sistemas procesales penales latinoamericanos, con el sistema procesal penal norteamericano; encontrando diferencias muy sustanciales, sobre todo cuando se aplica el principio de oportunidad, reconociendo que la discrecionalidad facultada al representante del ministerio público para la aplicación del principio de oportunidad es mucho más amplia en el sistema procesal penal norteamericano que en el sistema procesal penal latinoamericano, el mismo que se limita a ser una alternativa discrecional pero reglada,

siendo aplicada sólo para los supuestos que la ley establece, situación que es diferente en el modelo norteamericano, en el cual el fiscal tiene la facultad de decidir en qué casos lo aplica.

Molina(2009), también desarrolló su concepto y señala lo siguiente: El principio de oportunidad se entiende generalmente como la antítesis del principio de legalidad en materia procesal penal. Con todo, esta concepción no es satisfactoria al no definir el contenido de este, es decir, ella comporta una definición negativa del principio, enuncia lo que no es, pero no establece lo que es. Una definición que englobe los elementos esenciales del principio de oportunidad, esto es, una definición en sentido estricto, indica que aquel es un mecanismo por medio del cual el titular del ejercicio de la acción penal puede desistir del inicio de las actividades de persecución, en otras palabras, de iniciar el proceso penal, así como de procurar el sobreseimiento o preclusión en el curso de la actividad investigativa, y de disponer del contenido de la pretensión penal en cuanto a su supuesto y consecuencias, con fundamento en motivos definidos de manera inequívoca en la ley procesal. Algunos autores restringen la facultad de disposición a los sujetos que hacen parte de la estructura persecutoria del Estado, por entender que tienen el deber legal de iniciar la persecución penal (p 67-68).

En la opinión del autor, se reclama la definición del principio de oportunidad, dejando de lado los conceptos antagónicos que se le ha otorgado al relacionarlo con el principio de legalidad, alejándolo de la perspectiva de considerarlo una simple excepción al principio de legalidad, el verdadero ser del principio de oportunidad es la de ser una facultad, la cual no contraviene la norma penal ni se opone al principio de legalidad, es una alternativa legal, tiene su ser y razón en la propia ley penal y esta es la que autoriza y permite que el representante del Ministerio Público, titular del ejercicio de la acción penal se abstenga en su función de perseguir el delito.

Naturaleza:

Cuando nos referimos a la naturaleza del principio de oportunidad, estudiamos su ser jurídico, su función como ente jurídico y que es la de ser una solución alternativa del conflicto penal; es una facultad discrecional del titular del ministerio público para resolver el proceso penal. Sobre este aspecto, para la mejor comprensión de la naturaleza del principio de oportunidad contamos con las definiciones expuestas por:

Nino(2007), sobre la naturaleza del principio de oportunidad señala en su obra que este es una facultad del representante del ministerio público de configuración constitucional y con alcance discrecional, el nuevo modelo procesal penal lo muestra como una alternativa de solución, en la cual de forma discrecional el fiscal aplicará para algunos casos establecidos en la ley; descripción que lo muestra como una alternativa de solución de controversias de aplicación discrecional y regalada, basada en los criterios de oportunidad de origen constitucional.

En la opinión del autor se advierte de forma muy clara que la naturaleza del principio de oportunidad, se traduce en la facultad atribuida al representante del ministerio público, quien es el encargado de la investigación, dándole la posibilidad de no iniciar la acción penal o abstenerse si en caso ya se ha ejercido dicha acción penal, esta facultad aunque motivada en las políticas criminales y demandas sociales por una justicia célere y eficaz, resulta ser una alternativa con criterios de oportunidad originados en los principios garantías de la Constitución.

2.2.6. Legislación Comparada

El principio de oportunidad, como hemos podido apreciar, es una alternativa en la resolución de conflictos penales, su objetivo es mitigar la problemática que surge de la carga procesal y con ello darle celeridad y eficacia al proceso penal; esta alternativa procesal, se afianza con el nuevo modelo procesal penal acusatorio, el cual ha influenciado en Latinoamérica y también en Norteamérica, pero desarrollando en cada país el principio de oportunidad de manera particular; asimismo el modelo norteamericano demuestra la aplicación del principio de oportunidad de forma aún más diferente, esto en razón que la libertad que tiene el representante del ministerio público para aplicar el principio de oportunidad es más amplia en Norteamérica, a diferencia de los países latinoamericanos en donde dicha facultad es reglada, estipulándose los requisitos para su aplicación en la ley procesal penal. Respecto a la legislación comparada sobre el principio de oportunidad contamos con la opinión de los siguientes autores:

Duarte (2009), señala en su obra cómo es el procedimiento y las características en la aplicación el principio de oportunidad en Argentina, precisando: El Ministerio Público deberá ejercer la acción penal en todos los casos que sea procedente, con arreglo a las disposiciones de la ley, no obstante, previa autorización del superior jerárquico, el representante del Ministerio Público podrá solicitar que se suspenda total o parcialmente la persecución penal, que se limite a alguna o varias infracciones o alguna de las personas que participaron en el hecho cuando:

- 1). La lesión al bien jurídico protegido fuera insignificante;

2). Se haya producido la solución del conflicto, lo que se acreditará sumariamente. En caso de delitos originados en conflictos familiares, intervendrán los mediadores, tanto para la solución de este, como para el control de ella;

3). En los casos de suspensión del juicio a prueba;

4). En el juicio abreviado;

5). En los supuestos de los párrafos siguientes. (47-48)

Asimismo, en esta misma obra Duarte (2009), explica también la forma de aplicación del principio de oportunidad en Chile y refiere lo siguiente:

El sistema de enjuiciamiento penal chileno se nutre del derecho alemán e italiano, creándose la regulación normativa que le permite a los fiscales abstenerse de iniciar o renunciar a la persecución penal en casos de ilícitos de mínima gravedad (delito bagatela) o por motivos de interés público en procura de abanderar un sistema de política criminal que permita diversas salidas alternativas a la prisión. En punto del principio de oportunidad, la decisión de renunciar al ejercicio de la acción penal se pone en conocimiento de un juez de control de garantías, quien deberá tener en cuenta necesariamente los intereses de las víctimas. En caso de insistir el afectado en la continuación de la actuación penal inevitablemente fracasaría la aplicación del principio. De todas maneras, de proceder la oportunidad quedan vigentes las acciones civiles para quien se sienta perjudicado con la infracción desee ejercer sus pretensiones por dicha vía. (p 50-51).

2.3 Marco Conceptual

➤ **Resarcimiento del Daño:**

La reparación del daño consiste en el resarcimiento que debe realizar quien delinque a la víctima de la comisión del delito (Vásquez, 2012,p.1)

➤ **Comunicación Asertiva:**

“Comunicación asertiva se basa en transmitir de forma clara, concisa, rápida y con contundencia lo que queremos. Nada de titubeos, la comunicación asertiva se basa en ser claro, contundente y directo, haciendo entender al máximo nuestro mensaje de una forma clara; con lo anterior se aumenta las expectativas de que el mensaje sea entendido y aceptado, pero sobre todo, tenemos que hablar sobre lo que conocemos y no basarnos en meras especulaciones o percepciones” (Rodríguez,2002,p.2).

➤ **Negociación:**

“Negociación es la mejor alternativa para solucionar un conflicto, pues generalmente, en el momento en que las partes llegan a un acuerdo negociado, se genera un sentimiento de satisfacción en ellas, en razón a que fueron atendidas sus inquietudes e intereses” (Manzano y Torres, 2000, p.109).

➤ **Principio de Oportunidad:**

“Facultades y límites de los poderes públicos, a las facultades de actuación del órgano de la acusación pública en el ámbito del proceso; por tal motivo no están comprendidos en el principio de oportunidad las distintas manifestaciones de disponibilidad procesal que pueden corresponder al ofendido o al inculpado”.(Colpaert,2011,p.2).

➤ **Abogado:**

El eximio maestro José León Barandiarán, a la pregunta sobre el arte de ser abogado, respondió “El arte del abogado consiste en cumplir con las exigencias en cuanto a la formación eficiente y en cuanto al cumplimiento de su deontología especial como es la Deontología Forense. (...) el abogado en cuanto al ejercicio de su actividad, siempre requiere de un lado el conocer con certeza el supuesto hecho de que se trata y en cuanto de otro lado, determinar con pertinencia qué dispositivo legal debe aplicarse y cuál es su propio sentido hermenéutico.” (Themis, 1985). En tanto que Manuel Atienza, respondiendo a su entrevistador en 1985 diría que lo primero que tengo en mente al escuchar la palabra Abogado “es la falta de formación” (Atienza, 2015).

CAPÍTULO III

MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo

El presente estudio es de tipo documental, basado en la consulta de la doctrina, jurisprudencia, códigos, resoluciones, registros, tesis, encuestas, entre otros. Permitiendo las fuentes documentales aportar información sobre la realidad problemática bajo estudio, formando un cuerpo de ideas que sustente la respuesta a la pregunta de investigación y la contrastación de la hipótesis de estudio.

➤ Nivel de Investigación

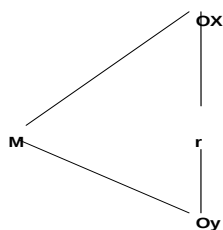
Según el nivel de profundidad del estudio es una investigación de tipo **explicativa**, porque en base a las fuentes documentales se explica la relación de la falta de manejo de técnicas de negociación, respecto a la inaplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015 -2106.

➤ Diseño de la Investigación

Según Hernández (2014, 154), el diseño de investigación es no experimental, porque no se manipula ninguna variable, al no existir ningún grupo experimental ni control. El estudio se sustenta en analizar el fenómeno social tal como está.

Por las características del estudio corresponde al diseño correlacional y de corte transversal, porque se recogió la información de resoluciones Fiscales de Principio de Oportunidad en un determinado tiempo, entre los años 2015-2016.

Esquema del diseño correlacional:



Donde:

M = Muestra dónde se aplicará la investigación.

Ox = Observaciones de la primera variable

Oy = Observaciones de la segunda variable.

r = Niveles de relación entre las variables recurrentes.

3.2 Población y Muestra

➤ Población

a. Documentos

La población, son las 10 resoluciones sobre principio de oportunidad celebradas en el Distrito Fiscal de Apurímac, los años 2015 y 2016.

b. Operadores

En el Distrito Fiscal de Apurímac está conformado por:

- 28 fiscales, entre fiscales provinciales penales y provinciales Mixtos
- 12 jueces penales de Primera Instancia y Mixtos
- 150 abogado en ejercicio.

➤ **Muestra**

La muestra de los operadores: está conformada por siete (7) fiscales, seis (6) Jueces Penales y treinta (30) abogados especialistas en derecho penal. La selección de los encuestados fue al azar y previa confirmación a participar en la encuesta.

La muestra de los documentos: Se obtendrá de la data total de casos penales ingresados al Ministerio Público de la Provincia de Andahuaylas de los años 2015 y 2016.

➤ **Técnicas de Investigación**

Las técnicas de recolección de información y análisis a emplear para el desarrollo de esta investigación son:

- A. **Observación.** Que permitirá observar el fenómeno problemático a estudiar.
- B. **Análisis Documental.** De las estadísticas que versen sobre el fenómeno estudiado.
- C. **La Encuesta.** Que se realizará a los jueces, fiscales y abogados previamente para lo cual se utilizará instrumento validado por expertos.

3.3 Hipótesis

➤ **Hipótesis General**

A mayor falta de manejo de técnicas de negociación, menor será la aplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2106.

➤ **Hipótesis Específica**

Primera hipótesis específica

A mayor falta de manejo de técnicas de negociación del fiscal, menor será la aplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

Segunda hipótesis específica

A mayor falta de manejo de técnicas de negociación por los abogados, menor será la aplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

➤ **Estrategia de Prueba de Hipótesis**

La hipótesis fue sometida a prueba a través de la escala likert y al análisis documental, la cual se llevó analizando e interpretando los datos obtenidos con el programa estadístico SPSS24.

La hipótesis general se sometió a la prueba de Chi cuadrado para medir la relación de las variables cualitativas de estudio.

Las hipótesis específicas se sometieron a la prueba de Chi cuadrado para medir la relación de las variables cualitativas de estudio.

3.4 Variables

3.4.1 Variables e Indicadores.

VARIABLE 1: Falta de manejo de técnicas de negociación.

Dimensión. - Fiscal penal

- Falta de comunicación asertiva.
- Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)
- Falta de inteligencia interpersonal.

Dimensión.- Abogados

- Falta de comunicación asertiva.
- Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)
- Falta de inteligencia interpersonal

VARIABLE 2: Aplicación Principio de oportunidad

Dimensión: Etapa

- Sede Fiscal
- Sede Judicial

3.4.2 Operacionalización de las Variables

TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DEL PROBLEMA GENERAL				
Hipótesis General	Dimensión	Indicadores	Ítems	Instrumentos
Variable 1: Técnica de negociación.	Fiscal penal	• Falta de comunicación asertiva	1 y 2	Encuesta Análisis de resoluciones fiscales y judiciales
		• Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)	3 y 4	
		• Falta de inteligencia interpersonal	5 y 6	
	Abogados	• Falta de comunicación asertiva	7 y 8	
		• Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)	9 y 10	
		• Falta de inteligencia interpersonal	11 y 12	
Variable 2: Principio de oportunidad.	Etapa	• Sede fiscal	1,3,5,7,9,y 11	
		• Sede judicial	2,4,6,8,10, y 12	

3.5 Instrumento

A. Ficha de Transcripción

B. **Ficha Bibliográfica**, utilizada en la técnica de información y que será utilizado principalmente para el desarrollo de la información obtenida de obras.

- C. **El Cuestionario Estructurado**, se utilizará un cuestionario de preguntas estructuradas en escala de Likert, el cual será validado por 02 expertos, Maestros en Derecho Penal.
- D. **Instrumento de Medición**, que servirá para extraer los resúmenes y síntesis de las resoluciones fiscales que contengan la aplicación del principio de oportunidad.

Validación de los Instrumentos por Juicio de Expertos

La validación del instrumento se aplicará mediante la realización del juicio de experto, que contará con la validación de Maestros en Derecho Penal, que por su trayectoria en la rama penal validarán los instrumentos de medición en relación al objeto de estudio. Fueron dos los expertos que evaluaron el instrumento y sus resultados se presenta aplicando el Coeficiente de Validez V de Aiken, referido al Juicio de Expertos.

Se utilizará el Coeficiente de Validez V (Aiken), cuyas valoraciones asignadas serán dicotómicas (recibir valores de 0 o 1) o politómicas (recibir valores de 0 a 5). Es así que en el presente caso, se calculará para respuestas dicotómicas y el análisis de un ítem por un grupo de jueces, haciendo para ello uso de la siguiente fórmula:

$$V = \frac{S}{(n(c-1))}$$

Siendo:

S = la sumatoria de si

s = Valor asignado por el juez i ,

n = Número de jueces

c = Número de valores de la escala de valoración (2. en este caso)

Este coeficiente puede obtener valores entre 0 y 1, a medida que sea más elevado el valor computado, el ítem tendrá una mayor validez de contenido. (Escurra, 1988, p.78)

ITEM	Dimensión: FISCAL PENAL			
	JUECES –FISCALES-ABOGADOS			
	1	2	Aciertos	V.
1	1	1	2	1
2	1	1	2	1
3	1	1	2	1
4	1	1	2	1
5	1	1	2	1
6	1	1	2	1
Nº 6	TOTAL		12	1

• **Interpretación de la Dimensión Fiscal Penal:**

De la presente tabla se desprende que son 2 los jueces que asignaron cada valor computado de 0 a 1, ascendiendo la sumatoria de los 6 Ítems evaluados a un total de 12, por los 2 aciertos, arrojando un coeficiente final de 1, por lo que se obtiene de esta forma la confiabilidad del presente instrumento.

ITEM	Dimensión: ABOGADOS			
	JUECES –FISCALES- ABOGADOS			
	1	2	Aciertos	V.
7	1	1	2	1
8	1	1	2	1
9	1	1	2	1
10	1	1	2	1
11	1	1	2	1
12	1	1	2	1
Nº 6	TOTAL		12	1

• **Interpretación de la Dimensión Abogados:**

De la presente tabla se desprende que son 2 los jueces que asignaron cada valor computado de 0 a 1, ascendiendo la sumatoria de los 6 Items evaluados a un total de 12, por los 2 aciertos, arrojando un coeficiente final de 1, por lo que se obtiene de esta forma la confiabilidad del presente instrumento.

3.6 Procesamiento y Análisis de Datos

Procesamiento

El procesamiento de los datos se realizó con el programa estadístico SPSS.24.

Análisis de Datos

Para el enfoque cualitativo y cuantitativo de la presente investigación se analizará las tendencias de las variables propuestas en el presente proyecto en base:

- i) **Análisis de frecuencia:** se empleó para describir cómo se comporta la distribución de la variable mediante: Tablas de frecuencias y gráficos de barras.
- ii) **Coeficiente de Correlación de Pearson:** se empleó para medir el grado de relación entre la variable 1: falta de técnicas de negociación y la variable 2: aplicación del principio de oportunidad.

La interpretación de la información se dará buscando el sentido de esta, por lo que se hará individualmente por cada hipótesis del presente estudio. Asimismo, se utilizará la prueba de cuadrados gráficos para la comprobación de la hipótesis.

El Diseño estadístico efectúa mediciones de las variables, es decir consiste en el estudio cuantitativo o evaluación numérica de hechos colectivos, por lo que para ello se formularán los cuadros estadísticos obtenidos de uso del programa estadístico SPSS.²⁴

CAPÍTULO IV

REPRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Contrastación de Hipótesis

El instrumento comprendió de 12 ítems de tipo cerrados, los mismos que nos han permitido obtener información para establecer la relación que existe entre la falta de manejo de técnicas de negociación con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, a través de cuadros y gráficos con sus respectivas interpretaciones u comentarios, los que nos han servido para poder contrastar la hipótesis principal y las específicas, así como realizar la discusión en los resultados.

La Hipótesis Principal se compone por las hipótesis específicas, razón por la cual al efectuar la contrastación de hipótesis, en la primera hipótesis específica se preguntó, ¿De qué manera se relaciona la falta de manejo de técnicas de negociación del fiscal con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016?

Con lo expuesto, se procederá a efectuar la discusión de la primera hipótesis específica.

En la contrastación de la Segunda Hipótesis Específica se procedió a formular la pregunta ¿De qué manera se relaciona la falta de manejo de técnicas de negociación del abogado defensor con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016?; siendo su objetivo la de establecer la relación que existe entre la falta de manejo de técnicas de negociación del abogado defensor con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales; con los mecanismos expuestos se ha obtenido como respuesta que de las preguntas 7 al 12 dirigidas a los

operadores jurídicos, reflejan que los grupos de encuestados coinciden en términos generales en que: La falta de manejo de técnicas de negociación del abogado defensor tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales.

Estando a lo expuesto, es que se procederá a efectuar la discusión de la segunda hipótesis específica.

4.2 Análisis e Interpretación

Para efectuar el análisis e interpretación del resultado es preciso tener en cuenta, tal como se señaló en el capítulo de la muestra, que los encuestados son:

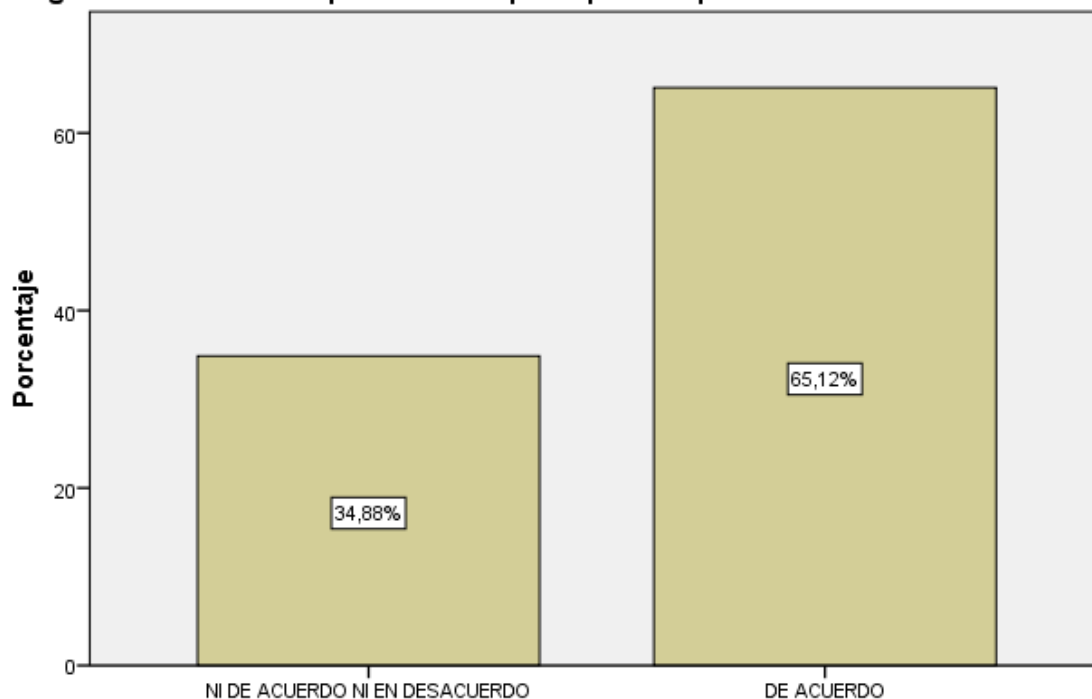
- 6 Jueces Penales.
- 7 Fiscales
- 30 Abogados especialistas en derecho Penal.

TOTAL

43 encuestados.

Gráfico No. 1**Porcentajes Acumulados**

1.- La falta de comunicación asertiva del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal. 1



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

Del Gráfico No. 1, se aprecia que de los 43 (**100%**) encuestados, sólo 28 (**65,12%**) encuestados se encuentran de acuerdo y 15 (**34.88%**) encuestados muestran estar ni de acuerdo ni en desacuerdo respecto a la afirmación de la pregunta N° 1.

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta de comunicación asertiva del fiscal penal influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.

Tabla No 1

Frecuencias por Operadores

Tabla cruzada 1.- La falta de comunicación asertiva del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal. 1*TIPO DE ENCUESTADO

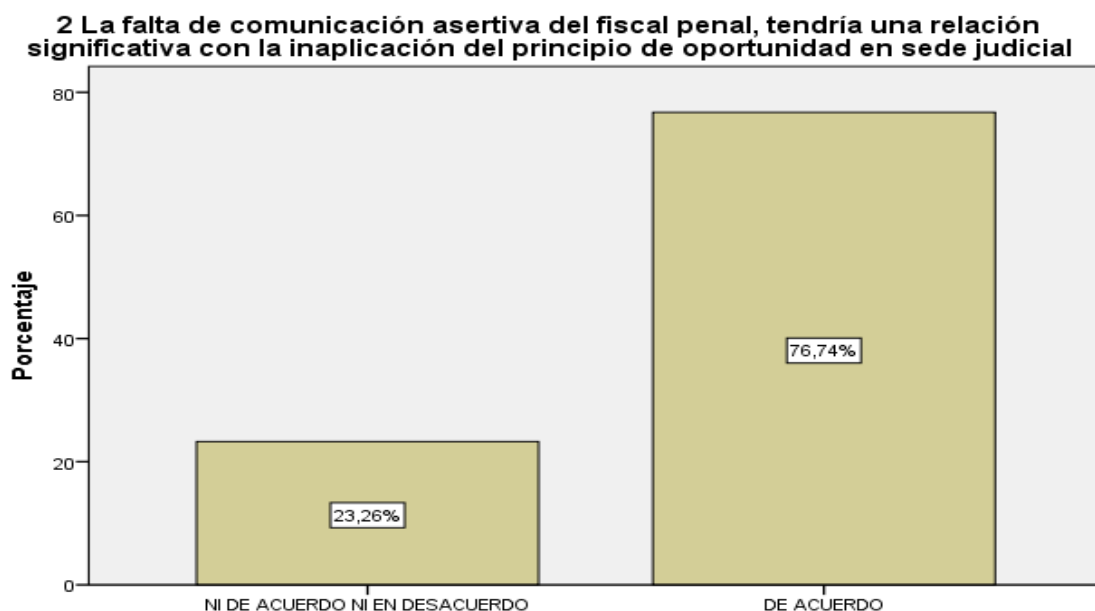
		TIPO DE ENCUESTADO			Total
		JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALIST A EN DERECHO PENAL	
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO		0	2	13	15
		0,0%	28,6%	43,3%	34,9%
DE ACUERDO		6	5	17	28
		100,0%	71,4%	56,7%	65,1%
Total		6	7	30	43
		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

De la Tabla No. 1, se aprecia del 65.1% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: 56,7% de los abogados especialistas en derecho penal, 100% son jueces penales y 71,4% son fiscales penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los jueces debido a que ejercen la actividad profesional en materia penal y son ellos que debido a su experiencia han advertido que existen muchos problemas respecto al fenómeno estudiado; en el extremo que, señalan lo siguiente: la comunicación como factor elemental, permite al Fiscal arribar un acuerdo con las partes, en tal sentido ante el defecto de una debida comunicación se podrá manifestar su indudable relación para la aplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.

Gráfico No. 2**Porcentajes Acumulados****Fuente: Elaboración Propia.****Análisis e Interpretación:**

Del Gráfico No. 2, se aprecia que de los 43 (**100%**) encuestados, sólo 33 (**76,74%**) encuestados se encuentran de acuerdo y 10 (**23,26%**) encuestados muestran estar ni de acuerdo ni en desacuerdo respecto a la afirmación de la pregunta N° 2.

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta de comunicación asertiva del fiscal penal influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.

Tabla No 2

Frecuencias por Operadores

Tabla cruzada 2 La falta de comunicación asertiva del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial*TIPO DE ENCUESTADO

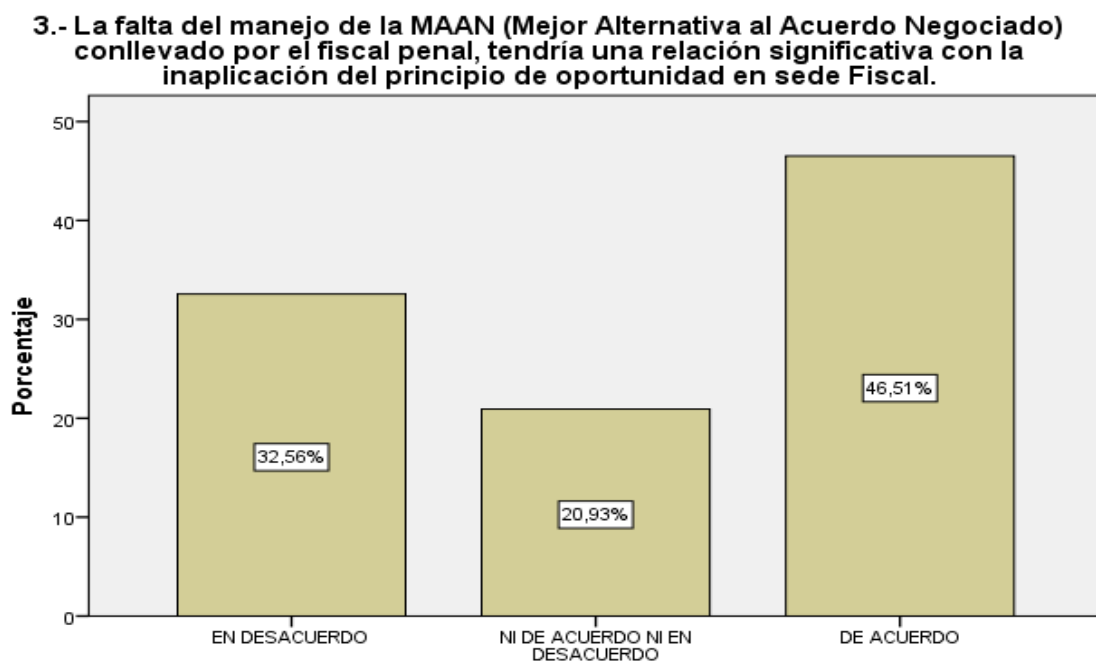
		TIPO DE ENCUESTADO			
		JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALIST A EN DERECHO PENAL	Total
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO		0	0	10	10
		0,0%	0,0%	33,3%	23,3%
DE ACUERDO		6	7	20	33
		100,0%	100,0%	66,7%	76,7%
Total		6	7	30	43
		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

De la Tabla No. 2, se aprecia el 76.7% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: el 66,7% de los abogados especialistas en derecho penal, 100% de los jueces penales y 100% de los fiscales penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los jueces y fiscales debido a que ejercen la actividad profesional en materia penal y son ellos que debido a su experiencia han advertido que existen muchos problemas respecto al fenómeno estudiado; en el extremo que, señalan lo siguiente: la comunicación como factor elemental, permite al Fiscal arribar a un acuerdo con las partes, en tal sentido ante el defecto de una debida comunicación se podrá manifestar su indudable relación para la aplicación del principio de oportunidad en Sede Judicial.

Gráfico No. 3**Porcentajes Acumulados**

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

Del Gráfico No. 3, se aprecia que de los 43 (100%) encuestados, sólo 20 (46,51%) encuestados se encuentran de acuerdo, 9 (20,93%) encuestados muestran estar ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 14 (32,56%) se encuentra en desacuerdo, respecto a la afirmación de la pregunta N° 3.

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta del manejo de la mejor alternativa al acuerdo negociado por el fiscal penal influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.

Tabla No 3

Frecuencias por Operadores

Tabla cruzada 3.- La falta del manejo de la MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede Fiscal.*TIPO DE ENCUESTADO

	TIPO DE ENCUESTADO			Total
	JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALIST A EN DERECHO PENAL	
EN DESACUERDO	3	3	8	14
	50,0%	42,9%	26,7%	32,6%
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	0	0	9	9
	0,0%	0,0%	30,0%	20,9%
DE ACUERDO	3	4	13	20
	50,0%	57,1%	43,3%	46,5%
Total	6	7	30	43
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

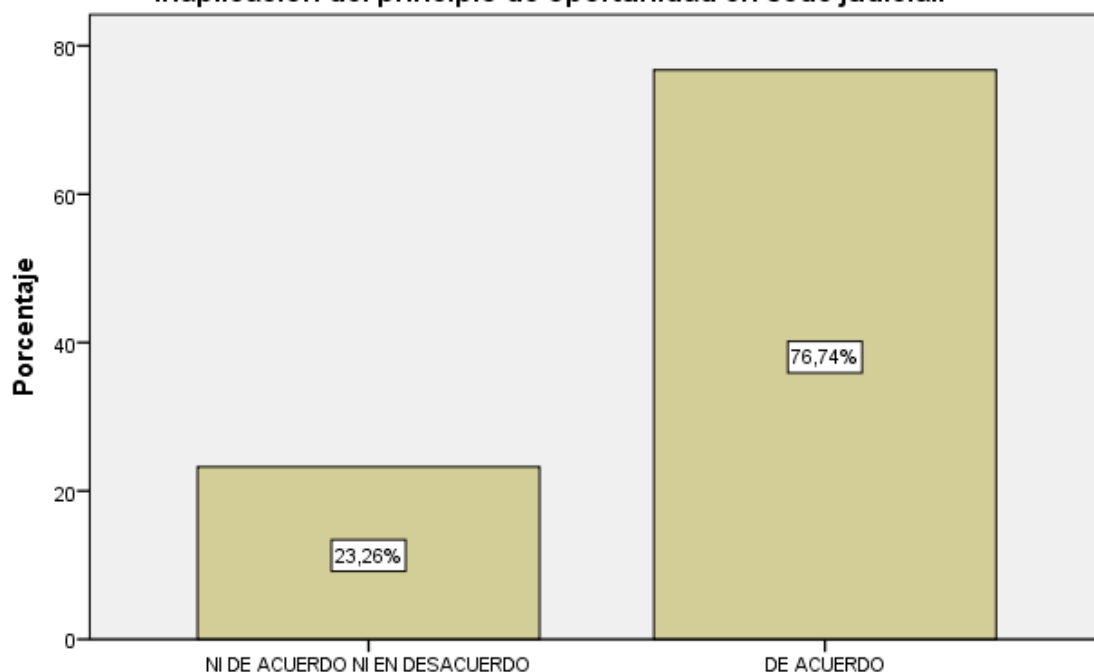
Análisis e Interpretación:

De la Tabla No. 3, se aprecia el 46.5% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: el 43,3% abogados especialistas en derecho penal, 50,0% son jueces penales y 57,1% son fiscales penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los fiscales debido a que ejercen la actividad profesional en materia penal y son ellos que debido a su experiencia han advertido que existen muchos problemas respecto al fenómeno estudiado; ante ello señalan que el manejo de la MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado), es un elemento esencial para determinar una efectiva negociación por el Fiscal Penal, por lo cual permitirá arribar y aplicar el principio de oportunidad en sede fiscal.

Gráfico No. 4**Porcentajes Acumulados**

4.- La falta del manejo de la MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

Del Gráfico No. 4, se aprecia que de los 43 (**100%**) encuestados, sólo 33 (**76,74%**) encuestados se encuentran de acuerdo y 10 (**23,26%**) encuestados muestran estar ni de acuerdo ni en desacuerdo respecto a la afirmación de la pregunta N° 4.

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta del manejo de la mejor alternativa al acuerdo negociado por el fiscal penal influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.

Tabla No 4

Frecuencias por Operadores

Tabla cruzada 4.- La falta del manejo de la MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.*TIPO DE ENCUESTADO

		TIPO DE ENCUESTADO			Total
		JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALIST A EN DERECHO PENAL	
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO		3	0	7	10
		50,0%	0,0%	23,3%	23,3%
DE ACUERDO		3	7	23	33
		50,0%	100,0%	76,7%	76,7%
Total		6	7	30	43
		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

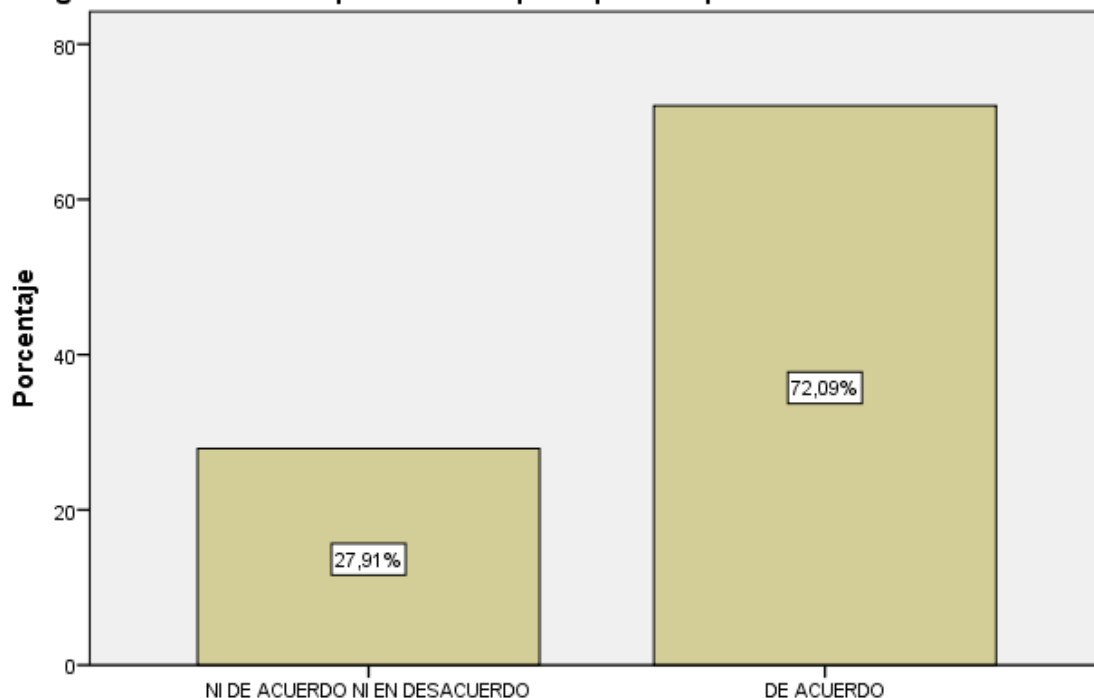
De la Tabla No. 4, se aprecia el 76.7% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: el 76,7% de los abogados especialistas en derecho penal, 50% de los jueces penales y 100% de los fiscales penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los fiscales debido a que ejercen la actividad profesional en materia penal y son ellos que debido a su experiencia han advertido que existen muchos problemas respecto al fenómeno estudiado; ante ello señalan que el manejo de la MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado), es un elemento esencial para determinar una efectiva negociación por el Fiscal Penal, por lo cual permitirá arribar y aplicar el principio de oportunidad en sede judicial.

Gráfico No. 5

Porcentajes Acumulados

5.- La Falta de inteligencia interpersonal del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede Fiscal.



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

Del Gráfico No. 5, se aprecia que de los 43 (100%) encuestados, sólo 31 (72,09%) encuestados se encuentran de acuerdo y 12 (27,91%) encuestados muestran estar ni de acuerdo ni en desacuerdo respecto a la afirmación de la pregunta No. 5.

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta de inteligencia interpersonal del fiscal penal influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.

Tabla No 5

Frecuencias por Operadores

Tabla cruzada 5.- La Falta de inteligencia interpersonal del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede Fiscal.* TIPO DE ENCUESTADO

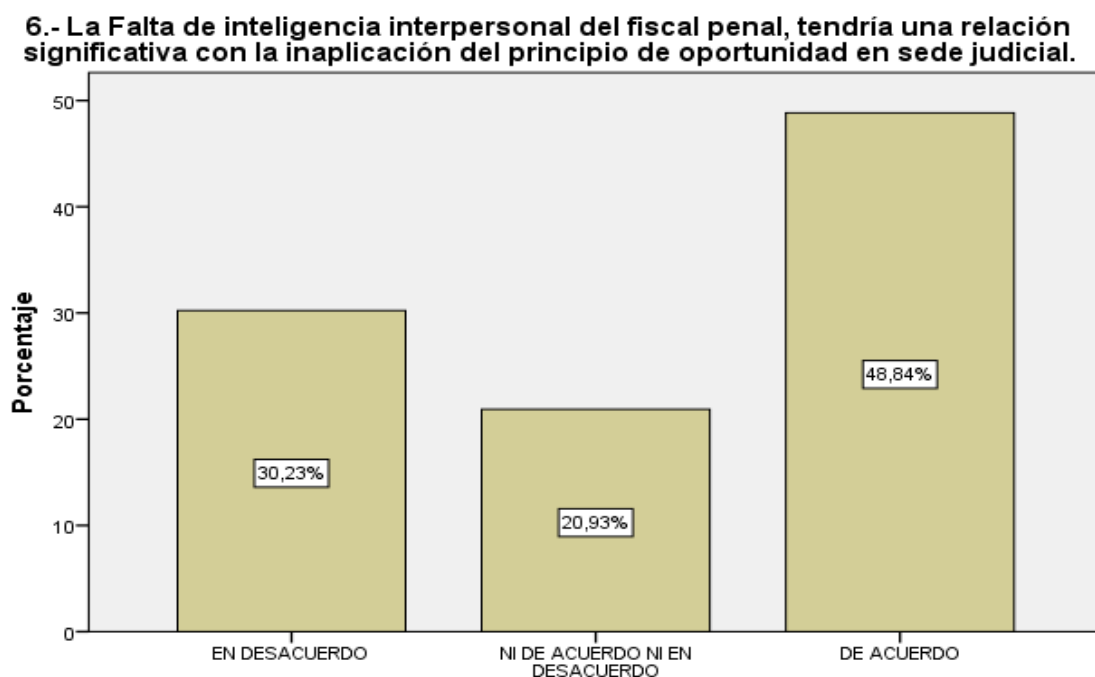
	TIPO DE ENCUESTADO			Total
	JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALIST A EN DERECHO PENAL	
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	2 33,3%	3 42,9%	7 23,3%	12 27,9%
DE ACUERDO	4 66,7%	4 57,1%	23 76,7%	31 72,1%
Total	6 100,0%	7 100,0%	30 100,0%	43 100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

De la Tabla No. 5, se aprecia el 72.1% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: el 76,7% de los abogados especialistas en derecho penal, 66,7% son jueces penales y 57,1% son Fiscales Penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los abogados debido a que ejercen la actividad profesional en materia penal y son ellos que debido a su experiencia han advertido que existen muchos problemas respecto al fenómeno estudiado; en el extremo que señalan lo siguiente: la falta de inteligencia interpersonal del fiscal, se encontrará como un factor imprescindible o como nexo colindante por lo cual se podrá arribar a un acuerdo entre las partes, permitiendo efectuar y aplicar el principio de oportunidad, en sede fiscal.

Gráfico No. 6**Porcentajes Acumulados**

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

Del Gráfico No. 6, se aprecia que de los 43 (**100%**) encuestados, sólo 21 (**48,84%**) encuestados se encuentran de acuerdo, 9 (**20,93%**) encuestados muestran estar ni de acuerdo ni en desacuerdo y 13 (**30,23%**) encuestados se encuentran en desacuerdo respecto a la afirmación de la pregunta No. 6.

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta de inteligencia interpersonal del fiscal penal influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.

Tabla No 6

Frecuencias por Operadores

Tabla cruzada 6.- La Falta de inteligencia interpersonal del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.*TIPO DE ENCUESTADO

	TIPO DE ENCUESTADO			Total
	JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALIST A EN DERECHO PENAL	
EN DESACUERDO	2	2	9	13
	33,3%	28,6%	30,0%	30,2%
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	3	2	4	9
	50,0%	28,6%	13,3%	20,9%
DE ACUERDO	1	3	17	21
	16,7%	42,9%	56,7%	48,8%
Total	6	7	30	43
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

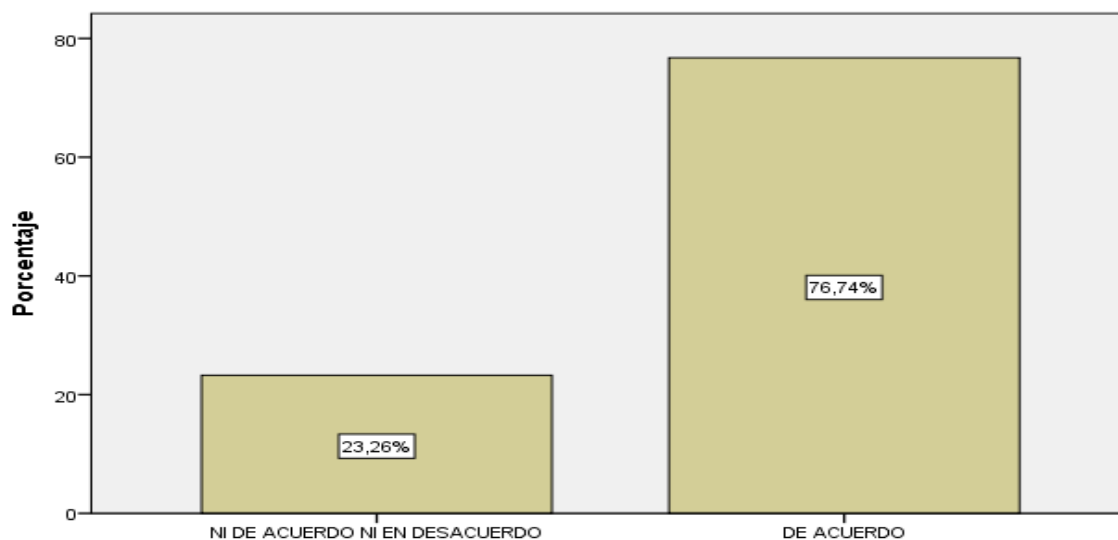
Análisis e Interpretación:

De la Tabla No. 6, se aprecia el 48.8% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: el 56,7% de los abogados especialistas en derecho penal, 16,7% son jueces penales y 42,9% son Fiscales Penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los abogados los que al ejercer la actividad profesional en materia penal, son los que debido a su experiencia han advertido que existen problemas respecto al fenómeno estudiado; ante ello cabe advertir que la aplicación del principio de oportunidad resulta justificada ante la imputación penal; toda vez que se hace manifiesto el innecesario desgaste humano y económico, en lugar de la satisfacción justa y rápida que adquiere la víctima.

Gráfico No. 7**Porcentajes Acumulados**

7.- La falta de comunicación asertiva del abogado, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

Del Gráfico No. 7, se aprecia que de los 43 (100%) encuestados, sólo 33 (76,74%) encuestados se encuentran de acuerdo y 10 (23,26%) encuestados muestran estar ni de acuerdo ni en desacuerdo respecto a la afirmación de la pregunta N° 7.

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta de comunicación asertiva del abogado influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.

Tabla No 7

Frecuencias por Operadores

Tabla cruzada 7.- La falta de comunicación asertiva del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.*
TIPO DE ENCUESTADO

	TIPO DE ENCUESTADO			Total
	JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALIST A EN DERECHO PENAL	
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	2	3	5	10
	33,3%	42,9%	16,7%	23,3%
DE ACUERDO	4	4	25	33
	66,7%	57,1%	83,3%	76,7%
Total	6	7	30	43
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

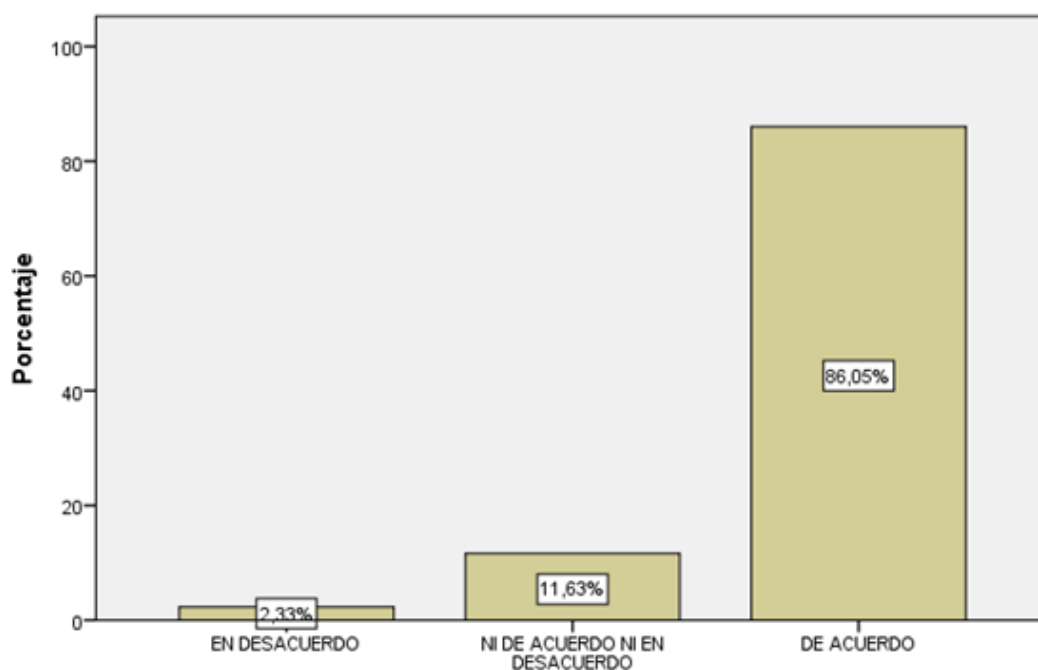
Análisis e Interpretación:

De la Tabla No. 7, se aprecia el 76.7% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: el 83,3% de los abogados especialistas en derecho penal, 66,7% de los jueces penales y 57,1% de los fiscales penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los abogados quienes al ejercer la actividad profesional en materia penal, son los que debido a su experiencia han advertido que existen muchos problemas respecto al fenómeno estudiado; en el extremo que señalan lo siguiente: la falta de comunicación asertiva del abogado, se encontrará como un factor imprescindible o como nexo colindante por lo cual se podrá arribar a un acuerdo entre las partes, permitiendo efectuar y aplicar el principio de oportunidad, en sede fiscal.

Gráfico No. 8**Porcentajes Acumulados**

8.- La falta de comunicación asertiva del abogado, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

Del Gráfico No. 8, se aprecia que de los 43 (100%) encuestados, sólo 37 (86,05%) encuestados se encuentran de acuerdo, 5 (11,63%) encuestados se encuentran ni de acuerdo ni en desacuerdo y 1 (2,33%) encuestado se encuentran en desacuerdo respecto a la afirmación de la pregunta N° 8.

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta de comunicación asertiva del abogado influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.

Tabla No 8
Frecuencias por Operadores

Tabla cruzada 8.- La falta de comunicación asertiva del abogado, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.* TIPO DE ENCUESTADO

	TIPO DE ENCUESTADO			Total
	JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALIST A EN DERECHO PENAL	
EN DESACUERDO	0	0	1	1
	0,0%	0,0%	3,3%	2,3%
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	0	2	3	5
	0,0%	28,6%	10,0%	11,6%
DE ACUERDO	6	5	26	37
	100,0%	71,4%	86,7%	86,0%
Total	6	7	30	43
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

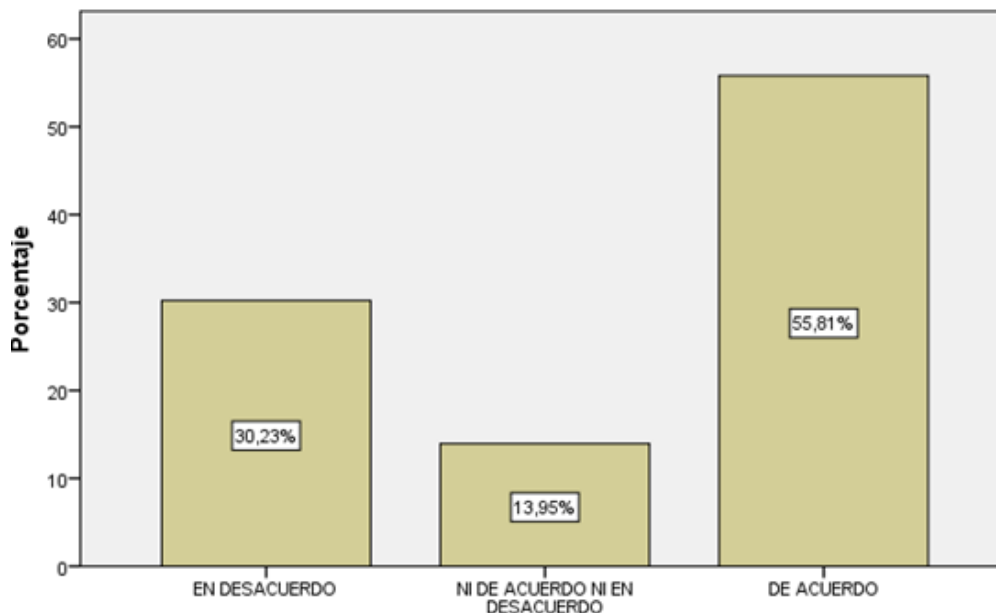
De la Tabla No. 8, se aprecia el 86,05% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: el 86,7% de los abogados especialistas en derecho penal, 100% de los jueces penales y 71,4% de los fiscales penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los jueces debido a que ejercen la actividad profesional en materia penal, son ellos los que debido a su experiencia han advertido que existen muchos problemas respecto al fenómeno estudiado; en el extremo que señalan lo siguiente: la falta de comunicación asertiva del abogado, se encontrará como un factor imprescindible o como nexo colindante por lo cual se podrá arribar a un acuerdo entre las partes, permitiendo efectuar y aplicar el principio de oportunidad, en sede judicial.

Gráfico No. 9

Porcentajes Acumulados

9.- La falta del manejo de la MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede Fiscal



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

Del Gráfico No. 9, se aprecia que de los 43 (**100%**) encuestados, sólo 24 (**55,81%**) encuestados se encuentran de acuerdo, 6 (**13,95%**) encuestados se encuentran ni de acuerdo ni en desacuerdo y 13 (**30,23%**) encuestados se encuentra en desacuerdo respecto a la afirmación de la pregunta No. 9,

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta del manejo de la mejor alternativa al acuerdo negociado por el abogado influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.

Tabla No 9

Frecuencias por Operadores

Tabla cruzada 9.- La falta del manejo de la MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede Fiscal.* TIPO DE ENCUESTADO

	TIPO DE ENCUESTADO			Total
	JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALIST A EN DERECHO PENAL	
EN DESACUERDO	2 33,3%	1 14,3%	10 33,3%	13 30,2%
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	0 0,0%	1 14,3%	5 16,7%	6 14,0%
DE ACUERDO	4 66,7%	5 71,4%	15 50,0%	24 55,8%
Total	6 100,0%	7 100,0%	30 100,0%	43 100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

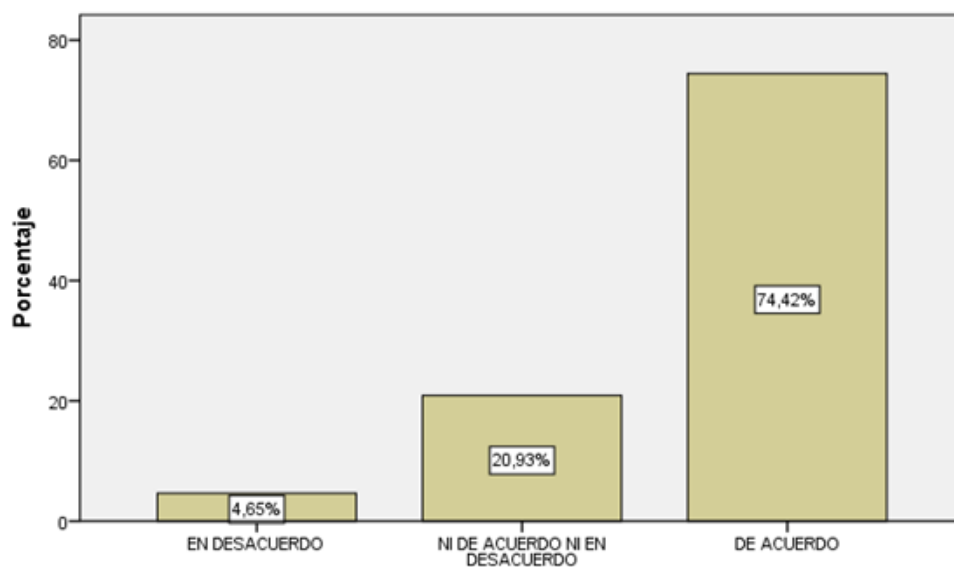
Análisis e Interpretación:

De la Tabla No. 9, se aprecia el 55,8% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: el 50,0% de los abogados especialistas en derecho penal, 66,7% de los jueces penales y 71,4% de los fiscales penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los fiscales debido a que ejercen la actividad profesional en materia penal y son ellos que debido a su experiencia han advertido que existen muchos problemas respecto al fenómeno estudiado; en el extremo que señalan lo siguiente: la falta de la MAAN (Mejor Alternativas al Acuerdo Negociación) del abogado, se encontrará como un factor imprescindible o como nexo colindante por lo cual se podrá arribar a un acuerdo entre las partes, permitiendo efectuar y aplicar el principio de oportunidad, en sede fiscal.

Gráfico No. 10
Porcentajes Acumulados

10.- La falta del manejo de la MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

Del Gráfico No. 10, se aprecia que de los 43 (**100%**) encuestados, sólo 32 (**74,42%**) encuestados se encuentran de acuerdo, 9 (**20,93%**) encuestados se encuentran ni de acuerdo ni en desacuerdo y 2 (**4,65%**) encuestados se encuentra en desacuerdo, a la afirmación No. 10.

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta del manejo de la mejor alternativa al acuerdo negociado por el abogado influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.

Tabla No 10

Frecuencias por Operadores

Tabla cruzada 10.-. La falta del manejo de la MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.*TIPO DE ENCUESTADO

	TIPO DE ENCUESTADO			Total
	JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALISTA EN DERECHO PENAL	
EN DESACUERDO	0	0	2	2
	0,0%	0,0%	6,7%	4,7%
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	2	1	6	9
	33,3%	14,3%	20,0%	20,9%
DE ACUERDO	4	6	22	32
	66,7%	85,7%	73,3%	74,4%
Total	6	7	30	43
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

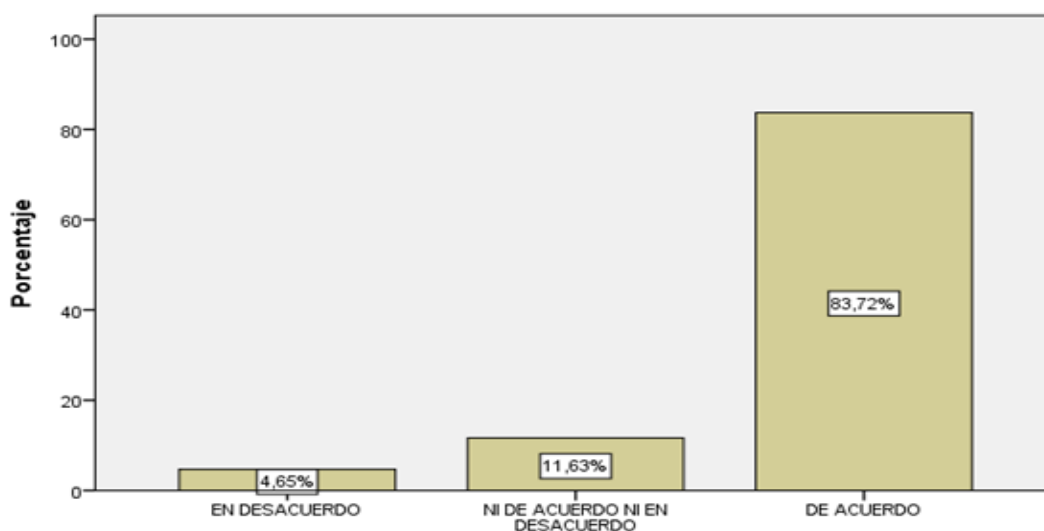
De la Tabla No. 10, se aprecia el 74,4% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: el 73,3% de los abogados especialistas en derecho penal, 66,7% son jueces penales y 85,7% son fiscales penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los fiscales debido a que ejercen la actividad profesional en materia penal y son ellos que debido a su experiencia han advertido que existen muchos problemas respecto al fenómeno estudiado; en el extremo que señalan lo siguiente: la falta de la MAAN (Mejor Alternativas al Acuerdo Negociación) del abogado, se encontrará como un factor imprescindible o como nexo colindante por lo cual se podrá arribar un acuerdo entre las partes, permitiendo efectuar y aplicar el principio de oportunidad, en sede judicial.

Gráfico No.11

Porcentajes Acumulados

11.- La Falta de inteligencia interpersonal del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede Fiscal.



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

Del Gráfico No. 11, se aprecia que de los 43 (**100%**) encuestados, sólo 36 (**83,72%**) encuestados se encuentran de acuerdo, 5 (**11,63%**) encuestados se encuentran ni de acuerdo ni en desacuerdo y 2 (**4,65%**) encuestados se encuentra en desacuerdo, a la afirmación No. 11.

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta de inteligencia interpersonal del abogado influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.

Tabla No 11**Frecuencias por Operadores**

Tabla cruzada 11.- La Falta de inteligencia interpersonal del abogado, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede Fiscal.* TIPO DE ENCUESTADO

	TIPO DE ENCUESTADO			Total
	JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALIST A EN DERECHO PENAL	
EN DESACUERDO	0	0	2	2
	0,0%	0,0%	6,7%	4,7%
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	1	3	1	5
	16,7%	42,9%	3,3%	11,6%
DE ACUERDO	5	4	27	36
	83,3%	57,1%	90,0%	83,7%
Total	6	7	30	43
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

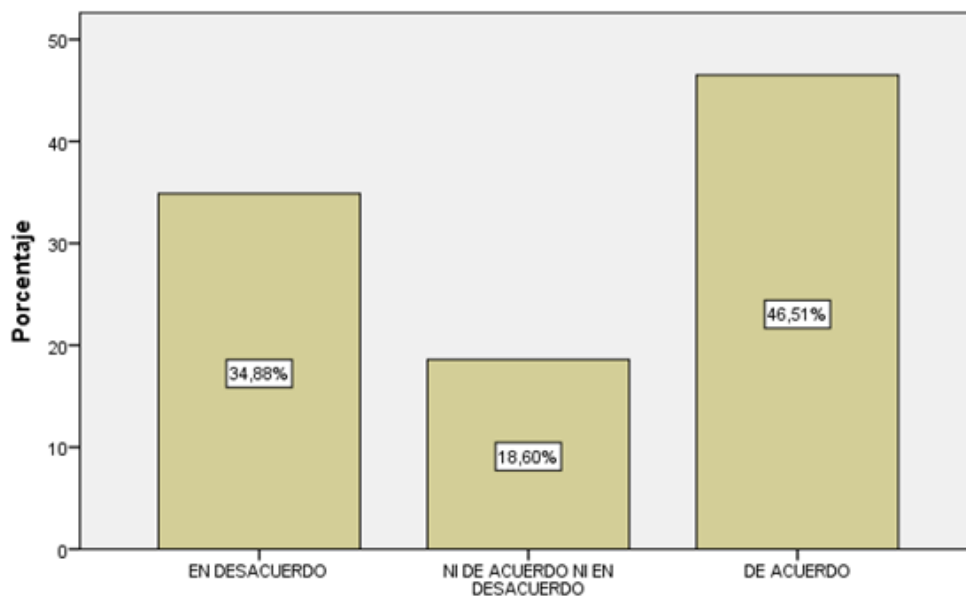
De la Tabla No. 11, se aprecia el 83,7% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: el 90,0% de los abogados especialistas en derecho penal, 83,3% son jueces penales y 57,1% son fiscales penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los fiscales, debido a que ejercen la actividad profesional en materia penal y son ellos que debido a su experiencia han advertido que existen muchos problemas respecto al fenómeno estudiado; en el extremo que señalan lo siguiente: la falta de inteligencia interpersonal del abogado, se encontrará como un factor imprescindible o como nexos colindante por lo cual se podrá arribar un acuerdo entre las partes, permitiendo efectuar y aplicar el principio de oportunidad, en sede judicial.

Gráfico No.12

Porcentajes Acumulados

12.- La Falta de inteligencia interpersonal del abogado, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede Judicial



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

Del Gráfico No. 12, se aprecia que de los 43 (**100%**) encuestados, sólo 20 (**46,51%**) encuestados se encuentran de acuerdo, 8 (**18,60%**) encuestados se encuentran ni de acuerdo ni en desacuerdo y 15 (**34,88%**) encuestados se encuentra en desacuerdo, a la afirmación No. 12.

Los resultados muestran que existe una opinión favorable en que la falta de inteligencia interpersonal del abogado influye en la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.

Tabla No 12**Frecuencias por operadores**

Tabla cruzada 12.- La Falta de inteligencia interpersonal del abogado, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede Judicial.*
TIPO DE ENCUESTADO

	TIPO DE ENCUESTADO			Total
	JUEZ PENAL	FISCAL PENAL	ABOGADO ESPECIALISTA EN DERECHO PENAL	
EN DESACUERDO	2	2	11	15
	33,3%	28,6%	36,7%	34,9%
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	2	1	5	8
	33,3%	14,3%	16,7%	18,6%
DE ACUERDO	2	4	14	20
	33,3%	57,1%	46,7%	46,5%
Total	6	7	30	43
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e Interpretación:

De la Tabla No. 12, se aprecia el 46,5% de los operadores encuestados que se encuentran de acuerdo son: el 46,7% de los abogados especialistas en derecho penal, 33,3% son jueces penales y 57,1% son fiscales penales.

La interpretación de los resultados nos lleva a inferir que son los fiscales debido a que ejercen la actividad profesional en materia penal y son ellos que debido a su experiencia han advertido que existen muchos problemas respecto al fenómeno estudiado; en el extremo que señalan lo siguiente: la falta de inteligencia interpersonal del abogado, se encontrará como un factor imprescindible o como nexo colindante por lo cual se podrá arribar un acuerdo entre las partes, permitiendo efectuar y aplicar el principio de le oportunidad, en sede judicial.

4.3 Análisis Inferencial

Prueba de la Hipótesis General

a) Formulación de la Hipótesis Estadística

H1 La falta de manejo de técnicas de negociación se relaciona significativamente con la inaplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

H0 La falta de manejo de técnicas de negociación no se relaciona significativamente con la inaplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016

Con un nivel de significancia $\alpha = 0,05$

b) Tabla de contingencia

FRECUENCIA OBSERVADA				
Técnicas de Negociación	Principio de Oportunidad			
	SI	SI/NO	NO	
FALTA DE COMUNICACIÓN ASERTIVA	119.67	42.00	10.33	172.00
FALTA DE MANEJO DE MAAN	102.67	32.00	37.33	172.00
FALTA DE INTELIGENCIA INTERPERSONAL	125.67	34.00	12.33	172.00
	348.01	108.00	59.99	516.00
FRECUENCIA ESPERADA				
Técnicas de Negociación	Principio de Oportunidad			
	SI	SI/NO	NO	
FALTA DE COMUNICACIÓN ASERTIVA	116.00	36.00	20.00	172.00
FALTA DE MANEJO DE MAAN	116.00	36.00	20.00	172.00
FALTA DE INTELIGENCIA INTERPERSONAL	116.00	36.00	20.00	172.00
	348.01	108.00	59.99	516.00
CHI 2 estadístico		26.643		
CHI 2 tabla		9.488		

Interpretación

Como el valor de X^2 estadístico es mayor a X^2 tabla se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, pudiéndose concluir que a un nivel de significancia de 0,05 la falta de manejo de técnicas de negociación se relaciona significativamente con la inaplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

Prueba de la Primera Hipótesis Específica

a) Formulación de la Hipótesis Estadísticas

H1 La falta de manejo de técnicas de negociación del fiscal se relaciona significativamente con la inaplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

H0 La falta de manejo de técnicas de negociación del fiscal no se relaciona significativamente con la inaplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016

Con un nivel de significancia $\alpha = 0,05$

b) Tabla de contingencia

FRECUENCIA OBSERVADA

Técnicas de Negociación	Principio de Oportunidad			
	SI	SI/NO	NO	
FALTA DE COMUNICACIÓN ASERTIVA	57.00	24.67	4.33	86.00
FALTA DE MANEJO DE MAAN	49.00	18.67	18.33	86.00
FALTA DE INTELIGENCIA INTERPERSONAL	60.00	21.67	4.33	86.00
	166.00	65.01	26.99	258.00

FRECUENCIA ESPERADA

Técnicas de Negociación	Principio de Oportunidad			
	SI	SI/NO	NO	
FALTA DE COMUNICACIÓN ASERTIVA	55.33	21.67	9.00	86.00
FALTA DE MANEJO DE MAAN	55.33	21.67	9.00	86.00
FALTA DE INTELIGENCIA INTERPERSONAL	55.33	21.67	9.00	86.00
	166.00	65.01	26.99	258.00

CHI 2 estadístico	16.518
CHI 2 tabla	9.488

Interpretación

Como el valor de **$X^2_{\text{estadístico}}$** es mayor a **X^2_{tabla}** se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, pudiéndose concluir que a un nivel de significancia de 0,05 la falta de manejo de técnicas de negociación del fiscal se relaciona significativamente con la inaplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

Prueba de la Segunda Hipótesis Específica

a) Formulación de la Hipótesis Estadísticas

H1 La falta de manejo de técnicas de negociación del abogado se relaciona significativamente con la inaplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

H0 La falta de manejo de técnicas de negociación del abogado no se relaciona significativamente con la inaplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016

Con un nivel de significancia $\alpha = 0,05$

b) Tabla de contingencia

FRECUENCIA OBSERVADA

Técnicas de Negociación	Principio de Oportunidad			
	SI	SI/NO	NO	
FALTA DE COMUNICACIÓN ASERTIVA	62.67	17.33	6.00	86.00
FALTA DE MANEJO DE MAAN	53.67	13.33	19.00	86.00
FALTA DE INTELIGENCIA INTERPERSONAL	65.67	12.33	8.00	86.00
	182.01	42.99	33.00	258.00

FRECUENCIA ESPERADA

Técnicas de Negociación	Principio de Oportunidad			
	SI	SI/NO	NO	
FALTA DE COMUNICACIÓN ASERTIVA	60.67	14.33	11.00	86.00
FALTA DE MANEJO DE MAAN	60.67	14.33	11.00	86.00
FALTA DE INTELIGENCIA INTERPERSONAL	60.67	14.33	11.00	86.00
	182.01	42.99	33.00	258.00

CHI 2 estadístico	11.172
CHI 2 tabla	9.488

Interpretación

Como el valor de **X²estadístico** es mayor a **X²tabla** se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, pudiéndose concluir que a un nivel de significancia de 0,05 la falta de manejo de técnicas de negociación del abogado se relaciona significativamente con la inaplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

CAPÍTULO V

5.1 DISCUSIÓN

1. Discusión de la Primera Hipótesis Específica

Para la comprobación de la presente hipótesis, se ha preguntado: ¿De qué manera se relaciona la falta de manejo de técnicas de negociación del fiscal con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016? siendo su objetivo la de establecer la relación que existe entre la falta de manejo de técnicas de negociación del fiscal con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, estando a lo expuesto se ha obtenido como respuesta que de las preguntas 1 al 6 dirigidas a los operadores jurídicos, reflejan que los grupos de encuestados coinciden en términos generales en que: la falta de manejo de técnicas de negociación del fiscal tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales,

La explicación de ello se debe a que, conforme al marco teórico desarrollado, se ha demostrado que, resulta importante tomar en consideración siendo el fiscal el agente mediador, es quien toma un rol protagónico en la celebración de la audiencia del principio de oportunidad

En ese sentido, de la contrastación de la hipótesis general se puede apreciar que ha quedado demostrado la relación que existe entre la variable falta de manejo de técnicas de negociación con la variable inaplicación del principio de oportunidad. Ello nos lleva a comprender si una de las variables se deja de aplicar o cumplir afecta de manera negativa o contraria a la otra variable. Resultado que se compara con lo arrojado por Quispe Tintaya, quien concluye que “Se ha comprobado que existe asociación entre el principio de oportunidad con el estadístico de Chi cuadrado y su resultado menor (0,05) lo que permite afirmar que las variables guardan una relación significativa” (p. 67).

Estos resultados demuestran conjuntamente con la revisión del marco teórico, que si bien la norma precisa la aplicación del principio de oportunidad en la realidad su inaplicación correcta o su ejecución se deben a factores variados, entre ellos la falta de aplicación de técnicas de negociación ya sea por parte del fiscal quien está llamado a aplicarlo y en segundo lugar al abogado quien puede solicitarlo; sin embargo los resultados encontrados al momento de contrastar las hipótesis específicas, nos muestra que la inaplicación del principio de oportunidad está relacionado a las conductas decisorias por parte del fiscal y abogado. Sin olvidar lo indicado por Suárez Tapia “La aplicación de este principio, (...) se encuentra en manos de la Fiscalía, pues es el titular de la acción penal, quien luego de un análisis prolijo y además tomando en cuenta su discrecionalidad, y enmarcando en una base legal, decidirá sobre su aplicación; sin embargo, hemos indicado también que al ser nuestra Constitución garantista, será el Juez de garantía penales quien decida finalmente sobre la petición que realiza el Fiscal” (P. 94)

Al contrastarse la hipótesis de estudio a través de la Escala de Lickert y Chi cuadrado, ambas pruebas han mostrado el sentir de los operadores –Jueces, Fiscales y abogados–, que la falta de aplicación de técnicas de negociación influye de manera negativa en la correcta aplicación del principio de oportunidad. Compartiendo en este extremo con la conclusión que llega Alejo Manzano “Los señores abogados no brindan una adecuada orientación a sus patrocinados, respecto de los alcances y bondades del principio de oportunidad, no obstante ser ellos, los agentes que debieran de estar capacitados a tal objeto, se estima como sus causas, de un lado, el desconocimiento que tienen respecto de los alcances del principio de oportunidad, así como el temor de perder el caso, de forma tal que pueda repercutir en sus ingresos económicos por concepto de honorarios, de otro.” (p. 152)

En cuanto a los resultados alcanzados de aplicar la Escala de Lickert se tiene que, tomando en cuenta las puntuaciones de cada opción (A=3; B=2; C=1) de las preguntas y el número de las frecuencias (43) multiplicado por el número de ítems (6), en la dirección de las afirmaciones, en forma global, se llegó al siguiente resultado:

Puntuación Pregunta 1: 125

Puntuación Pregunta 2: 121

Puntuación Pregunta 3: 83

Puntuación Pregunta 4: 118

Puntuación Pregunta 5: 117

Puntuación Pregunta 6: 117

PT = Pg

FO

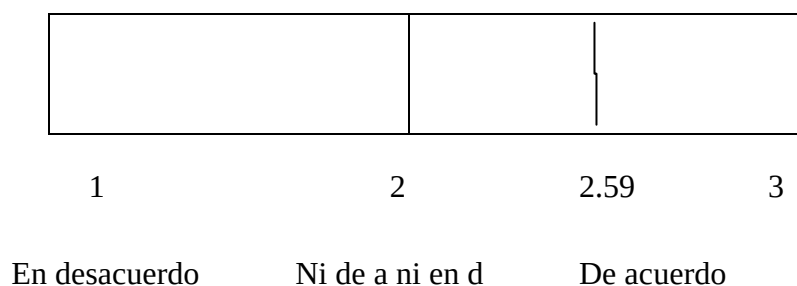
PT = 669/ 43

PT = 15.55

Para obtener el promedio resultante debemos tener en cuenta que la puntuación total en la escala es 15.55 y el número de valor de afirmaciones es 3 porque en la comprobación de la hipótesis se hicieron 6 preguntas, siendo el resultado el siguiente:

Promedio resultante:

PT/NT = 15.55/6 = 2.59



Por lo que el resultado final, es que sí se comprueba la primera hipótesis específica, en otras palabras, se evidencia que la falta de manejo de técnicas de negociación del fiscal

tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales.

Para corroborar lo expuesto es que se analizó las siguientes resoluciones judiciales.

INTRUMENTO DE MEDICIÓN

Denunciante : Isabel Ortega Ortega

Imputado : Alain Godoy Medina

Carpeta Fiscal : N° 1406024502-2017-309-0|

Delito : Delitos contra la Familia (Omisión de asistencia familiar)

ACTA DE ACEPTACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD

SALA/ INSTANCIA: Segunda Fiscalía Provincial Penal Corporativa- Andahuaylas- Apurímac

HECHOS:

Alain Godoy Medina a quien se le acusa por el delito contra la familia en modalidad de omisión de asistencia familiar en forma de incumplimiento de la obligación alimentaria hacia su menor hijo Isaac Alain Godoy Ortega, quien se encuentra representado por Isabel Ortega Ortega su madre.

La deuda hacia el menor haciende a seis mil trescientos trece con 86/100 nuevos soles. Llegando a un previo acuerdo para la cancelación de la deuda que el imputado pague la suma de tres mil nuevos soles y el resto en cinco cuotas el monto total de alimentos devengados, a favor de menor agraviado.

Así también se ponen de acuerdo en cuanto a la reparación civil, que haciende a doscientos nuevos soles.

Además de que el imputado debe depositar el 10% de nuevos soles, es decir, la cantidad de 20 nuevos soles para que el Ministerio Público se abstenga de la Acción penal Pública.

Se manifiesta la falta de manejo de técnicas de negociación, por parte del:

- Fiscal..... ()
- Abogado ()

La falta de manejo de técnicas de negociación, se ocasiona por:

- Falta de comunicación asertiva.....()
- Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)... ()
- Falta de inteligencia interpersonal.....()

Se efectuó el Principio de Oportunidad en los Procesos Penales, en la:

- Sede fiscal.....(x)
- Sede judicial.....()

Se efectuó el Principio de Oportunidad en los Procesos Penales, en la:

- Sede fiscal.....(x)
- Sede judicial.....()

INTRUMENTO DE MEDICIÓN

Denunciante : Lidia Huillca Cruz
 Imputado : Roy Anderson Vilca Córdova
 Carpeta Fiscal : N° 1406024502|- 2017-180-0
 Delito : Delitos contra la familia (omisión de asistencia familiar)

ACTA DE ACEPTACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD

SALA/ INSTANCIA: Primera Fiscalía Provincial Penal Corporativa- Andahuaylas- Apurímac

HECHOS:

Roy Anderson Vilca Córdova a quien se le acusa por el delito contra la familia en modalidad de omisión de asistencia familiar en forma de incumplimiento de la obligación alimentaria hacia su menor hija Miluska Cusiqoyllor Vilca Huillca, quien se encuentra representado por Lidia Huillca Cruz su madre.

La deuda hacia la menor haciende a mil novecientos ochenta y seis 60/100 nuevos soles. Llegando a un previo acuerdo para la cancelación de la deuda que el imputado pague más la suma de reparación civil la suma de ciento ochenta nuevos soles a favor de la menor agraviada.

Es así que se llega a que el investigado pague la suma de 300.00 nuevos soles, que en este acto hace entrega a la señora Lidia Huillca Cruz y quedando la suma de 1,786.60 un mil setecientos ochenta y seis nuevos soles que será pagado en cinco cuotas.

Se manifiesta la falta de manejo de técnicas de negociación, por parte del:

- Fiscal..... ()
- Abogado ()

La falta de manejo de técnicas de negociación, se ocasiona por:

- Falta de comunicación asertiva.....()
- Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)... ()

- Falta de inteligencia interpersonal.....()

Se efectuó el Principio de Oportunidad en los Procesos Penales, en la:

- Sede fiscal.....(x)
- Sede judicial.....()

Se efectuó el Principio de Oportunidad en los Procesos Penales, en la:

- Sede fiscal.....(x)
- Sede judicial.....()

INTRUMENTO DE MEDICIÓN

Denunciante : Marina Quispe Palomino

Imputado : Gerardo Peralta Ludeña

Carpeta Fiscal : N° 1406020101- 2017-677-0

Delito : Delitos Contra la Familia (Omisión de asistencia familiar)

ACTA DE ACEPTACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD

SALA/ INSTANCIA: Primera Fiscalía Provincial Penal Corporativa- Andahuaylas-Apurímac.

HECHOS:

Gerardo Peralta Ludeña a quien se le acusa por el delito contra la Familia en modalidad de Omisión de asistencia Familiar en forma de incumplimiento de la obligación alimentaria hacia sus menores hijos Dany Kevin Peralta Quispe, Lizeth Estefany Peralta Quispe y Anderson Geraldo Peralta Quispe, quienes se encuentran representados por Marina Quispe Palomino madre de estos.

Se llega a un acuerdo que el investigado pague la suma de ocho mil ciento veintiocho nuevos soles a favor de su menor hija Dany Kevin Peralta Quispe, Lizeth Estefany Peralta Quispe y Anderson Geraldo Peralta Quispe, además de la reparación civil en la suma de 100.00 cien nuevos soles.

Se manifiesta la falta de manejo de técnicas de negociación, por parte del:

- Fiscal..... ()
- Abogado ()

La falta de manejo de técnicas de negociación, se ocasiona por:

- Falta de comunicación asertiva.....()
- Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)... ()
- Falta de inteligencia interpersonal.....()

Se efectuó el Principio de Oportunidad en los Procesos Penales, en la:

- Sede fiscal.....(x)
- Sede judicial.....()

Se efectuó el Principio de Oportunidad en los Procesos Penales, en la:

- Sede fiscal.....(x)
- Sede judicial.....()

INTRUMENTO DE MEDICIÓN

Denunciante : Alarcón Abarca Yuly

Imputado : Walter Andia Guizado

Carpeta Fiscal : N° 1406024502- 2016-1075-0

Delito : Delitos contra la Familia (Omisión de Asistencia Familiar)

ACTA DE ACEPTACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD

SALA/ INSTANCIA: Segunda Fiscalía Provincial Penal Corporativa- Andahuaylas- Apurímac

HECHOS:

Walter Andía Guizado a quien se le acusa por el delito contra la Familia en modalidad de Omisión de Asistencia Familiar en forma de incumplimiento de la obligación alimentaria hacia su menor hija Sthefany Emely Andía Alarcón, quien se encuentra representado por Alarcón Abarca Yuly.

Se llega a un acuerdo que el investigado pague la suma de dos mil seiscientos ochenta nuevos soles con setenta céntimos que deberá cancelar en 6 cuotas.

Además un importe doscientos cincuenta soles por concepto de reparación civil.

Se manifiesta la falta de manejo de técnicas de negociación, por parte del:

- Fiscal..... ()
- Abogado ()

La falta de manejo de técnicas de negociación, se ocasiona por:

- Falta de comunicación asertiva.....()
- Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)... ()
- Falta de inteligencia interpersonal.....()

Se efectuó el Principio de Oportunidad en los Procesos Penales, en la:

- Sede fiscal.....(x)
- Sede judicial.....()

Se efectuó el Principio de Oportunidad en los Procesos Penales, en la:

- Sede fiscal.....(x)
- Sede judicial.....()

INTRUMENTO DE MEDICIÓN

Denunciante : Sociedad

Imputado : Samuel Gonzáles Guizado

Carpeta Fiscal : 367- 2017

Delito : Conducción en estado de Ebriedad.

ACTA DE ACEPTACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD

SALA/ INSTANCIA: Primera Fiscalía Provincial Penal Corporativa- Andahuaylas- Apurímac

HECHOS:

Samuel Gonzáles Guizado a quien se le acusa por el delito Conducción en Estado de Ebriedad en agravio a la sociedad.

Se llega a un acuerdo que el investigado pague la suma de 405 nuevos soles.

Además un importe 38,50 nuevos soles por concepto de reparación civil.

Se manifiesta la falta de manejo de técnicas de negociación, por parte del:

- Fiscal..... ()
- Abogado ()

La falta de manejo de técnicas de negociación, se ocasiona por:

- Falta de comunicación asertiva.....()
- Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)... ()
- Falta de inteligencia interpersonal.....()

Se efectuó el Principio de Oportunidad en los Procesos Penales, en la:

- Sede fiscal.....(x)

- Sede judicial.....()

Se efectuó el Principio de Oportunidad en los Procesos Penales, en la:

- Sede fiscal.....(x)
- Sede judicial.....()

2. Discusión de la Segunda Hipótesis Específica

Para la comprobación de la presente hipótesis, se ha preguntado ello, ¿De qué manera se relaciona la falta de manejo de técnicas de negociación del abogado defensor con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016? Siendo su objetivo la de establecer la relación que existe entre la falta de manejo de técnicas de negociación del abogado defensor con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales; estando a lo expuesto se ha obtenido como respuesta que de las preguntas 7 al 12 dirigidas a los operadores jurídicos, reflejan que los grupos de encuestados coinciden en términos generales que, establecer la relación que existe entre la falta de manejo de técnicas de negociación del abogado defensor con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales.

La explicación de ello se debe a que, conforme al marco teórico desarrollado, se ha demostrado que, resulta importante tomar en consideración que la participación del abogado en el acuerdo de principio de oportunidad resulta por demás relevante, toda vez que es este operador que guarda mucha influencia en la toma de decisiones sobre su cliente.

Tomando en cuenta las puntuaciones de cada opción (A=3; B=2; C=1) de las preguntas y el número de las frecuencias (43) multiplicado por el número de ítems (6), en la dirección de las afirmaciones, en forma global, se llegó al siguiente resultado:

Puntuación Pregunta 7: 125

Puntuación Pregunta 8: 123

Puntuación Pregunta 9: 99

Puntuación Pregunta 10: 122

Puntuación Pregunta 11: 120

Puntuación Pregunta 12: 94

Puntaje total: 683

$$PT = Pg$$

FO

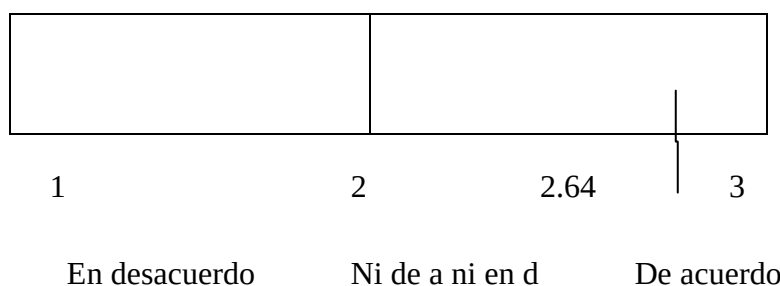
$$PT = 683/43$$

$$PT = 15.88$$

Para obtener el promedio resultante debemos tener en cuenta que la puntuación total en la escala es 15.88 y el número de valor de afirmaciones es 3 porque en la comprobación de la hipótesis se hicieron 6 preguntas, siendo el resultado el siguiente:

Promedio resultante:

$$PT/NT = 15.88/6 = 2.64$$



Por lo que el resultado final, es que sí se comprueba la segunda hipótesis específica, en otras palabras, se evidencia que la falta de manejo de técnicas de negociación del abogado defensor tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales.

5.2 CONCLUSIONES:

1. Se ha demostrado que la falta de manejo de técnicas de negociación tiene una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales.
2. Desde la dimensión del Fiscal, el manejo de la inteligencia interpersonal es considerado fundamental para arribar a un acuerdo satisfactorio para las partes en aplicación del principio de oportunidad.
3. Desde la dimensión del abogado, la comunicación asertiva, resulta ser la más apropiada para arribar a un acuerdo satisfactorio para las partes en aplicación del principio de oportunidad.

5.3 RECOMENDACIONES:

1. Incluir en el Reglamento de Aplicación del Principio de Oportunidad, la obligatoriedad de aplicar las técnicas de negociación a fin de evitar el incremento de carga procesal.
2. Que se lleven a cabo eventos de capacitación a los miembros del Ministerio Público y a los abogados defensores, respecto al manejo de técnicas de negociación, a cargo de la Escuela del Ministerio Público y del Ministerio de Justicia, en coordinación con los Colegios de Abogados.
3. Creación de fiscalías de aplicación de principio de oportunidad a cargo de fiscales especializados en manejo de técnicas de negociación, lo que aseguraría un mayor índice de resolución de conflictos evitando procesos innecesarios.

CAPÍTULO VI

REFERENCIAS:

- Aguilar, J y Vargas, J.(2010).comunicación asertiva. Oaxaca .México: asociación oaxaqueña de psicología A.C.
- Alvarado, M. (2001). ¿QUE SIGNIFICA SER UN ABOGADO?. Lima, Perú: USMP.
- Alzate, R. (2009) teoría del conflicto. Complutense. España: themos.
- Asociación Peruana de Ciencias Jurídicas y Conciliación.
- Atienza, M. (2015). 8 Preguntas sobre abogados (y algo más) a Manuel Atienza. Recuperado de <https://entreabogadosteveas.wordpress.com/2015/07/19/8-preguntas-sobre-abogados-y-algo-mas-a-manuel-atienza/>
- Baron.E. (2006).manejo de conflicto. Misiones. Argentina: fundación compromiso 2006.
- Bovino, A. (1995). El principio de oportunidad en el Código Procesal Penal peruano. Lima. Perú: revista IUS ET VERITAS
- Budjac, B.(2011).técnicas de negociación y resolución de conflictos. Naucalpan de Juárez .México: editorial Pearson.
- Caferata, N. J. (1997). *Derecho Procesal Penal*. Buenos Aires: Rubinzal-Culzoni Editores.
- Calderon, P. (2009).teoría de conflictos de Johan galtung. Granada. España: revista paz y conflicto n2
- Camargo, P. P. (2005). Manual de Enjuiciamiento Penal: Sistema acusatorio y juicio oral y público conforme con el nuevo código de procedimiento penal. Colombia: Leyer.
- Castello, A. y Cano, M. (2011). Inteligencia interpersonal: conceptos clave. Barcelona. España: revista electrónica interuniversitaria de formación del profesorado. N° 14.

- Cervantes, A., Escobar, H y García, J. (2009). El Principio de Oportunidad; Análisis Crítico a las Causales que permiten su aplicación. *UNIVERSIDAD JAVERIANA*. Recuperado de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/16927/CervantesDiazAndresMauricio2009.pdf?sequence=1>
- Cid, J. (2009). medios alternativos de solución de conflictos y derecho penal. Santiago de Chile: Revista de Estudios de la Justicia N° 11.
- Colpaert, R.(2011) .El principio de Oportunidad en el Nuevo Código Procesal Peruano. *Derecho Penal*. Recuperado de http://perso.unifr.ch/derechopenal/assets/files/articulos/a_20110807_01.pdf
- Corrales.A., Quijano.N. y Gongora.E.(2017). Empatía, comunicación asertiva y seguimiento de normas. Un programa para desarrollar habilidades para la vida. Xalapa .México: editorial el manual moderno.
- Cuadrado, C.(2015).la mediación: una alternativa real al proceso penal?. Alicante. España: revista electrónica de ciencia penal y criminología .num 17-01
- Cubas, V.(2003). *El proceso penal, teoría y práctica*. (5ta ed.). Lima: Palestra Editores.
- Cubas, V., Doig, D., y Quispe, F. (2005). *El nuevo proceso penal: Estudios*. Colombia: IDSM.
- D Angelo.O. (2004).Problematización y Manejo de Conflictos: ¿mediación, concertación, solución, formación reflexiva? Habana. Cuba: RED DE BIBLIOTECAS VIRTUALES DE CIENCIAS SOCIALES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE DE CLACSO.
- Duarte, B. (2009) Principio de Oportunidad en el Sistema Penal Acusatorio Colombiano. Bucaramanga. Colombia: SIC EDITORIAL LTDA.

DUEK.M (2010).ralf dahrendorf: críticas e implicancias de su teoría ecléctica de las clases.

Santiago del estero .argentina: núcleo básico de revistas científicas argentinas del conicet

Escurra, L. (1988). Cuantificación de la Validez de contenido por criterio de los jueces.

Revista PUCP. Recuperado de

<http://www.revistas.pucp.edu.pe/index.php/psicologia/article/viewFile/4555/4534>

Fisher, R y Uri, W. (2000). “Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder”. Madrid. España:

Gestión.

Gardner.h.(1993).inteligencias múltiples la teoría en la práctica. Barcelona. España: editorial

Paidós.

Iglesias G, A. (2012). Las técnicas de negociación. Recuperado de

<http://www.eoi.es/blogs/albertoiglesias/2012/01/27/las-tecnicas-de-negociacion/>

Maier, J. B. (1989). *Derecho Procesal Penal Argentino*. Hammurabi.

Manzano, M y Torres, C. (2000). *LA NEGOCIACION UNA ALTERNATIVA EN LA*

SOLUCIÓN DE CONFLICTO. Bogotá, Colombia: UNIVERSIDAD JAVERIANA

Melgar, Y.(2008).teoría básica del conflicto. Lima. Perú: inwent

Mendieta, C. (2002). *Técnicas Avanzadas de Negociación*. Barcelona. España: Curso on-line

de la Universidad de Barcelona.

Merino, J. y Ochoa, R.(2015).Fundamento y sentido de los criterios de oportunidad .Tlalpan.

México: instituto Nacional de ciencias penales.

Mirabal, D. (2003).tecnicas para manejo de conflictos, negociación y articulación de alianzas

efectivas .Merida. Venezuela: revista provincia n 10

Molina, L. R. (2010). *Principio de Oportunidad y aceptación de responsabilidad en el*

proceso penal. Medellín Colombia: Universidad Pontificia Bolivariana.

- Molina, R. (2009). El principio de oportunidad en el proceso penal de menores (Análisis comparado de los Ordenamientos colombiano y español). Sevilla: España: Nuevo Foro Penal, No. 72
- Montes, A. (2011). *Mecanismos alternativos de solución de conflictos*. Lima. Perú: Unife. Pp.111-118
- Nino, J. (2007). Módulo de formación para fiscales en: “principio de oportunidad 1”. bogota.colombia: fiscalía general de la nación.
- Orejarena. V. (2007). El principio de oportunidad en el nuevo sistema penal acusatorio. Barranquilla .Colombia: revista justicia juris Vol 8
- Peña, A. (2016). *Derecho Penal y Procesal Penal*, T. VIII .Lima Perú: Idemsa.
- Peña, G. o. (2013). *Técnicas de litigación oral. Teoría y práctica*. Lima: APECC.
- Ponti, F. (2007). *Caminos de la negociación, Los: Personas, estrategias y técnicas*. México: Ediciones Granica.
- Ramirez, D. (2004). negociación exitosa. Merida. Venezuela: revista visión gerencial- año 3, n 1, vol 3.

Referencias Electrónicas

- Rioja; P. (2001). manual de intermediacion de conflctitos.santa cruz. Bolivia: bolfor proyecto de manejo forestal sostenible.
- Roca, E. (2013). inteligencia emocional y conceptos afines: autoestima sana y habilidades sociales. Zaragoza. España: congreso de inteligencia emocional y bienestar.
- Rodríguez, J. (2002). *COMUNICACIÓN ASERTIVA*. Colombia. BHNP.
- Romero, A. (2003). *Negociación directa y asistida: tratado de gestión de conflictos* .Lima. Perú: ASOPDES HEKAL. Pp.16-52.
- Romero, S. (2003). negociación directa y asistida. Lima. Perú: editorial asopdes.

- Salas, C. (2007). principio de oportunidad: conciliación en el ámbito penal. Lima. Perú: IUS SANDS
- Sánchez, P. (2004). *Manual de Derecho Penal*. Lima, Perú: IDEMSA
- Terán, R. Á. (2009). Principio de oportunidad en delitos de corrupción pública en Bolivia: Fundamentos teóricos para su aplicación y políticos para su prohibición. *Universidad de Salamanca*. Recuperado de https://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/122156/1/TFM_AlvarezTeran_Principio.pdf
- Themis, (1985). Entrevista a José León Barandiarán. Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/10485/10953>
- UPLA. (2010). *Curso - teoría del conflicto, negociación, conciliación y arbitraje*. Lima. Perú: Excelencia Academica.Pp.10-70.
- Ury, W (1993). ¡Supere el No!.. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial NORMA S.A
- Vásquez Rivera, J.C., Mojica Araque, C. A.. (2010). Principio de Oportunidad: Reflexiones Jurídico – Políticas. Universidad de Medellín. Recuperado de <http://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/179/Principio%20de%20oportunidad.pdf;sequence=1>
- Vásquez, E. (2012). La víctima y la reparación del daño. *Opinión y debate*. Recuperado de <http://www.corteidh.or.cr/tablas/r26927.pdf>
- Wieviorka, M. (2010).el conflicto social. España: THEMIS
- Yépez, M. (2010). *El Principio de Oportunidad en Ecuador* (Abya-Yala). Quito- Ecuador.

ANEXOS:

MATRIZ DE CONSISTENCIA

LA FALTA DE MANEJO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y SU RELACIÓN CON LA INAPLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD EN LOS PROCESOS PENALES, EN EL DISTRITO FISCAL DE APURÍMAC, AÑO 2015-2106.

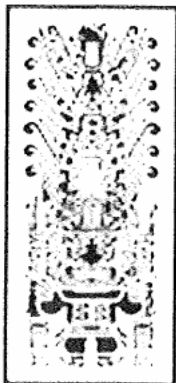
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS Y VARIABLES	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES
<u>Problema General</u> ¿De qué manera se relaciona la falta de manejo de técnicas de negociación con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016?	<u>Objetivo general:</u> Determinar la relación entre la falta de manejo de técnicas de negociación con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.	<u>Hipótesis Principal</u> A mayor falta de manejo de técnicas de negociación, menor será la aplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015 - 2016.	<u>VARIABLES</u> VARIABLE 1: Técnica de negociación. Dimensión.- Fiscal penal - Falta de comunicación asertiva. - Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) - Falta de inteligencia interpersonal.
<u>Primer Problema Específico.</u> ¿De qué manera se relaciona la falta de manejo de técnicas de negociación por el fiscal con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016?	<u>Primer objetivo específico</u> Determinar la relación entre la falta de manejo de técnicas de negociación por el fiscal con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.	<u>Primera hipótesis específica</u> A mayor falta de manejo de técnicas de negociación del fiscal, menor será la aplicación del Principio de Oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2106.	Dimensión.- Abogados - Falta de comunicación asertiva. - Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) - Falta de inteligencia interpersonal

Segundo Problema Específico.	Segundo objetivo específico	Segunda hipótesis específica	VARIABLE 2:
¿De qué manera se relaciona la falta de manejo de técnicas de negociación de los abogados defensores con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015 - 2016?	Determinar la relación entre la falta de manejo de técnicas de negociación de los abogados con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015 - 2016.	A mayor falta de manejo de técnicas de negociación por los abogados, menor será la aplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015 - 2016.	Principio de oportunidad Dimensión.- Etapa - Sede fiscal - Sede judicial

TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DEL PROBLEMA GENERAL

Hipótesis General	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumentos
Variable 1: Técnica de negociación.	Fiscal penal	• Falta de comunicación asertiva.	1 y 2	Encuesta -Análisis de resoluciones fiscales y judiciales
		• Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)	3 y 4	
		• Falta de inteligencia interpersonal.	5 y 6	
	Abogados	• Falta de comunicación asertiva.	7 y 8	
		• Falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)	9 y 10	
		• Falta de inteligencia interpersonal	11 y 12	
Variable 2: Principio de oportunidad	Etapas	• Sede fiscal	1,3,5,7, 9 y 11	
		• Sede judicial	2,4,6,8, 10 y 12	

FORMATO DE JUICIO DE EXPERTOS



Universidad Nacional
Federico Villarreal

Estimado Dr.: Edinson Wilber Hurtado Niño de Guzmán.

En el proyecto de investigación titulado: **“LA FALTA DE MANEJO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y SU RELACIÓN CON LA INAPLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD EN LOS PROCESOS PENALES, EN EL DISTRITO FISCAL DE APURÍMAC, AÑO 2015-2016”**, con el cual se pretende optar al grado académico de Maestro en Derecho Penal, para ello se ha elaborado un cuestionario, el mismo que requiere de su evaluación.

Por su conocimiento profundo y experiencia en el área relacionada al tema de investigación, en su calidad de MAESTRO EN DERECHO PENAL, agradeceré a usted su apoyo en la evaluación del contenido del cuestionario a ser empleado en dicha investigación, como el de brindar sus observaciones al respecto.

Su ayuda será de gran importancia en la validación del contenido de dicho cuestionario.

Muchas Gracias.

I. EVALUACION DE LAS DIMENSIONES

A continuación evalúe las dimensiones consideradas en el cuestionario marcando con un aspa (X) la respuesta que crea correcta y colocando alguna observación que crea pertinente:

Hipótesis Principal	DIMENSIÓN	DEBE INCLUIRSE		OBSERVACIONES
Variable 1		SI	NO	
1. La falta de manejo de técnicas de negociación.		X		
	Fiscal Penal	X		
Indicadores:				
- Falta de comunicación asertiva		X		
- Falta de manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)		X		
- Falta de inteligencia interpersonal		X		
	Abogado Defensor	X		
Indicadores:				
- Falta de comunicación asertiva		X		

- Falta de manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)		X		
- Falta de inteligencia interpersonal		X		
	Abogado del Denunciante	X		
Indicadores:				
- Falta de comunicación asertiva		X		
- Falta de manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)		X		
- Falta de inteligencia interpersonal		X		
Variable 2		X		
2. Principio de Oportunidad en los procesos penales		X		
	Etapa	X		
Indicadores:				
- Sede Fiscal		X		
- Sede Judicial		X		

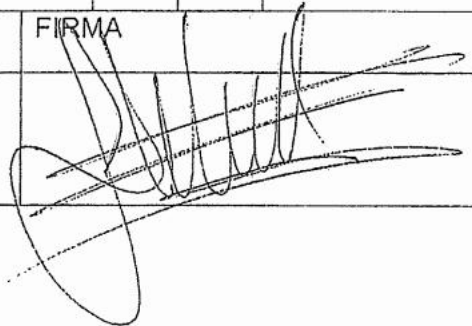
II. EVALUACION DE LAS PROPIEDADES DE LOS INDICADORES

Evalúe los indicadores según su criterio considerando lo siguiente:

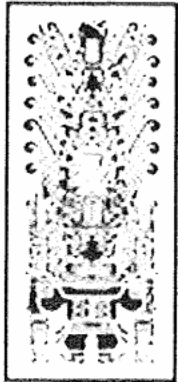
- Congruencia: o relevancia de los ítems con el universo de contenido
- Claridad: en la redacción
- Tendenciosidad: o sesgo en la formulación de los ítems.
- Justificable: para ser incluido en el cuestionario.

PREGUNTAS	Congruencia		Claridad		Tendenciosidad		justificable		observaciones
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa preliminar, se justifica ante la aplicación del ius puniendi.	X		X			X	X		
2 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa preliminar, se justifica ante la imposición de una pena innecesaria.	X		X			X	X		
3 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa judicial, se justifica ante la aplicación del ius puniendi.	X		X			X	X		
4 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa judicial, se justifica ante la imposición de una pena innecesaria.	X		X			X	X		
5 En la aplicación del principio de oportunidad; la celeridad del proceso se justifica ante la aplicación del ius puniendi.	X		X			X	X		

6 En la aplicación del principio de oportunidad; la celeridad del proceso se justifica ante la necesidad de imposición de una pena.	X		X			X	X		
7 En la aplicación del principio de oportunidad; la reducción de etapas procesales se justifica ante la aplicación del ius puniendi.	X		X			X	X		
8 En la aplicación del principio de oportunidad; la reducción de etapas procesales se justifica ante la necesidad de imposición de una pena.	X		X			X	X		
9 En la aplicación del principio de oportunidad; la evitación de desgaste humano y económico innecesario se justifica ante la aplicación del ius puniendi.	X		X			X	X		
10 En la aplicación del principio de oportunidad; la evitación de desgaste humano y económico innecesario se justifica ante la necesidad de imposición de una pena.	X		X			X	X		
11 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa preliminar, se justifica en los delitos que carezcan de dañosidad social.	X		X			X	X		
12 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa preliminar, se justifica en los Delitos en la que innecesariamente se deba imponer una pena.	X		X			X	X		
13 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa preliminar, se justifica en los delitos graves que contengan causales de atenuación de pena.	X		X			X	X		
14 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa judicial, se justifica en los delitos que carezcan de dañosidad social.	X		X			X	X		
15 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa judicial, se justifica en los Delitos en la que innecesariamente se deba imponer una pena.	X		X			X	X		

16 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa judicial, se justifica en los delitos graves que contengan causales de atenuación de pena.		X		X			X	X		
NOMBRE	APELLIDO	DNI / TELEFONO					FIRMA			
Edinson Wilber	Hurtado Niño de Guzmán.	07490342 / 999857399								

FORMATO DE JUICIO DE EXPERTOS



Universidad Nacional
Federico Villarreal

Estimada Dra.: Leyla Caruajulca Aguilar.

En el proyecto de investigación titulado: **“LA FALTA DE MANEJO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y SU RELACIÓN CON LA INAPLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD EN LOS PROCESOS PENALES, EN EL DISTRITO FISCAL DE APURÍMAC, AÑO 2015-2016”**, con el cual se pretende optar al grado académico de Maestro en Derecho Penal, para ello se ha elaborado un cuestionario, el mismo que requiere de su evaluación.

Por su conocimiento profundo y experiencia en el área relacionada al tema de investigación, en su calidad de MAESTRA EN DERECHO PENAL, agradeceré a usted su apoyo en la evaluación del contenido del cuestionario a ser empleado en dicha investigación, como el de brindar sus observaciones al respecto.

Su ayuda será de gran importancia en la validación del contenido de dicho cuestionario.

Muchas Gracias.

I. EVALUACION DE LAS DIMENSIONES

A continuación evalúe las dimensiones consideradas en el cuestionario marcando con un aspa (X) la respuesta que crea correcta y colocando alguna observación que crea pertinente:

Hipótesis Principal	DIMENSIÓN	DEBE INCLUIRSE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
Variable 1				
1. La falta de manejo de técnicas de negociación.		X		
	Fiscal Penal	X		
Indicadores:				
- Falta de comunicación asertiva		X		
- Falta de manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)		X		
- Falta de inteligencia interpersonal		X		
	Abogado Defensor	X		
Indicadores:				
- Falta de comunicación asertiva		X		
- Falta de manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)		X		

- Falta de inteligencia interpersonal		X		
	Abogado del Denunciante	X		
Indicadores:				
- Falta de comunicación asertiva		X		
- Falta de manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)		X		
- Falta de inteligencia interpersonal		X		
Variable 2		X		
2. Principio de Oportunidad en los procesos penales		X		
	Etapas	X		
Indicadores:				
- Sede Fiscal		X		
- Sede Judicial		X		

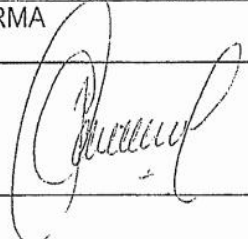
II. EVALUACION DE LAS PROPIEDADES DE LOS INDICADORES

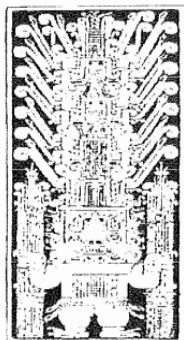
Evalúe los indicadores según su criterio considerando lo siguiente:

- Congruencia: o relevancia de los ítems con el universo de contenido
- Claridad: en la redacción
- Tendenciosidad: o sesgo en la formulación de los ítems.
- Justificable: para ser incluido en el cuestionario.

PREGUNTAS	Congruencia		Claridad		Tendenciosidad		justificable		observaciones
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa preliminar, se justifica ante la aplicación del ius puniendi.	X		X			X	X		
2 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa preliminar, se justifica ante la imposición de una pena innecesaria.	X		X			X	X		
3 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa judicial, se justifica ante la aplicación del ius puniendi.	X		X			X	X		
4 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa judicial, se justifica ante la imposición de una pena innecesaria.	X		X			X	X		
5 En la aplicación del principio de oportunidad; la celeridad del proceso se justifica ante la aplicación del ius puniendi.	X		X			X	X		

6 En la aplicación del principio de oportunidad; la celeridad del proceso se justifica ante la necesidad de imposición de una pena.	X		X			X	X		
7 En la aplicación del principio de oportunidad; la reducción de etapas procesales se justifica ante la aplicación del ius puniendi.	X		X			X	X		
8 En la aplicación del principio de oportunidad; la reducción de etapas procesales se justifica ante la necesidad de imposición de una pena.	X		X			X	X		
9 En la aplicación del principio de oportunidad; la evitación de desgaste humano y económico innecesario se justifica ante la aplicación del ius puniendi.	X		X			X	X		
10 En la aplicación del principio de oportunidad; la evitación de desgaste humano y económico innecesario se justifica ante la necesidad de imposición de una pena.	X		X			X	X		
11 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa preliminar, se justifica en los delitos que carezcan de dañosidad social.	X		X			X	X		
12 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa preliminar, se justifica en los Delitos en la que innecesariamente se deba imponer una pena.	X		X			X	X		
13 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa preliminar, se justifica en los delitos graves que contengan causales de atenuación de pena.	X		X			X	X		
14 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa judicial, se justifica en los delitos que carezcan de dañosidad social.	X		X			X	X		
15 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa judicial, se justifica en los Delitos en la que innecesariamente se deba imponer una pena.	X		X			X	X		

16 En la aplicación del principio de oportunidad; la abstención de incoar la acción penal en la etapa judicial, se justifica en los delitos graves que contengan causales de atenuación de pena.		X		X			X	X		
NOMBRE	APELLIDO	DNI / TELEFONO					FIRMA			
LEYLA	CARUAJULCA AGUILAR	40744495/996218669								



**UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSTGRADO**

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO		Nº
<u>CUESTIONARIO GUÍA DE ENCUESTA ESTRUCTURADA.</u>		
Señor Fiscal Penal de Apurímac:		
Fecha: _____.		

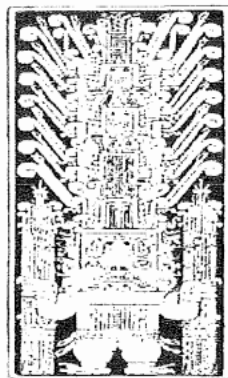
La presente encuesta contiene 18 preguntas que de diversa manera contribuyen a evaluar los indicadores de **"LA FALTA DE MANEJO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y SU RELACIÓN CON LA INAPLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD EN LOS PROCESOS PENALES, EN EL DISTRITO FISCAL DE APURÍMAC, AÑO 2015-2016"**. Debiendo marcar con un aspa la respuesta que considere apropiada a cada pregunta. Cada respuesta reflejará su opinión por cada tipo de indicador que se señala para establecer la relación que existe entre la falta de manejo de técnicas de negociación con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales en el Distrito Fiscal de Apurímac año 2015-2016

C. En desacuerdo.

¡Muchas gracias por su valiosa colaboración!

	A	B	C
1.- La falta de comunicación asertiva del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal, en el Distrito Fiscal de Apurímac.			
2 La falta de comunicación asertiva del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
3.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
4.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
5.- La Falta de inteligencia interpersonal del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
6.- La Falta de inteligencia interpersonal del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
7.- La falta de comunicación asertiva por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
8.- La falta de comunicación asertiva por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
9.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
10.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			

11.- La falta de inteligencia interpersonal por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
12.- La falta de inteligencia interpersonal por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
13.- La falta de comunicación asertiva del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
14.- La falta de comunicación asertiva del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
15.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
16.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
17.- La falta de inteligencia interpersonal del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal			
18.- La falta de inteligencia interpersonal del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			



UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSTGRADO

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO

Nº

CUESTIONARIO GUÍA DE ENCUESTA ESTRUCTURADA.

Señor Juez Penal de Apurímac:

Fecha: _____.

La presente encuesta contiene 18 preguntas que de diversa manera contribuyen a evaluar los indicadores de **"LA FALTA DE MANEJO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y SU RELACIÓN CON LA INAPLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD EN LOS PROCESOS PENALES, EN EL DISTRITO FISCAL DE APURÍMAC, AÑO 2015-2016"**. Debiendo marcar con un aspa la respuesta que considere apropiada a cada pregunta. Cada respuesta reflejará su opinión por cada tipo de indicador que se señala para establecer la relación que existe entre la falta de manejo de técnicas de negociación con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

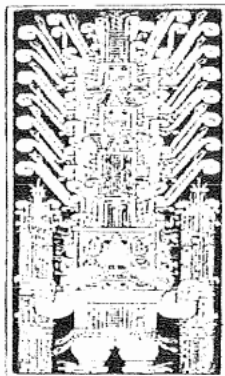
- A. De acuerdo.
- B. Ni de acuerdo ni en desacuerdo.

C. En desacuerdo.

¡Muchas gracias por su valiosa colaboración!

	A	B	C
1.- La falta de comunicación asertiva del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal, en el Distrito Fiscal de Apurímac.			
2 La falta de comunicación asertiva del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
3.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
4.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
5.- La falta de inteligencia interpersonal del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
6.- La falta de inteligencia interpersonal del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
7.- La falta de comunicación asertiva por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
8.- La falta de comunicación asertiva por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
9.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
10.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			

11.- La falta de inteligencia interpersonal por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
12.- La falta de inteligencia interpersonal por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
13.- La falta de comunicación asertiva del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
14.- La falta de comunicación asertiva del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
15.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
16.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
17.- La falta de inteligencia interpersonal del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal			
18.- La falta de inteligencia interpersonal del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			



UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSTGRADO

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO

Nº

CUESTIONARIO GUÍA DE ENCUESTA ESTRUCTURADA.

Señor Abogado que ejerce la profesión en Apurímac:

Fecha: _____.

La presente encuesta contiene 18 preguntas que de diversa manera contribuyen a evaluar los indicadores de **“LA FALTA DE MANEJO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y SU RELACIÓN CON LA INAPLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD EN LOS PROCESOS PENALES, EN EL DISTRITO FISCAL DE APURÍMAC, AÑO 2015-2016”**. Debiendo marcar con un aspa la respuesta que considere apropiada a cada pregunta. Cada respuesta reflejará su opinión por cada tipo de indicador que se señala para establecer la relación que existe entre la falta de manejo de técnicas de negociación con la inaplicación del principio de oportunidad en los procesos penales, en el Distrito Fiscal de Apurímac, año 2015-2016.

- A. De acuerdo.
- B. Ni de acuerdo ni en desacuerdo.

C. En desacuerdo.

¡Muchas gracias por su valiosa colaboración!

	A	B	C
1.- La falta de comunicación asertiva del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal, en el Distrito Fiscal de Apurímac.			
2 La falta de comunicación asertiva del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
3.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
4.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
5.- La falta de inteligencia interpersonal del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
6.- La Falta de inteligencia interpersonal del fiscal penal, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
7.- La falta de comunicación asertiva por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
8.- La falta de comunicación asertiva por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
9.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
10.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			

11.- La falta de inteligencia interpersonal por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
12.- La falta de inteligencia interpersonal por el abogado del denunciante, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
13.- La falta de comunicación asertiva del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
14.- La falta de comunicación asertiva del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
15.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal.			
16.- La falta del manejo del MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) conllevado por el abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			
17.- La falta de inteligencia interpersonal del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede fiscal			
18.- La falta de inteligencia interpersonal del abogado defensor, tendría una relación significativa con la inaplicación del principio de oportunidad en sede judicial.			

27

[illegible]