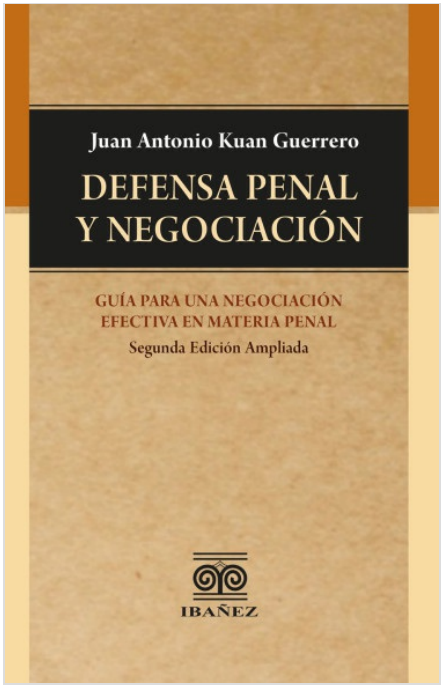
Defensa penal y negociación

guía para una negociación efectiva en materia penal



Autor

Juan Antonio Kuan Guerrero

Sinopsis

Los dieciséis capítulos de la obra ofrecen un panorama informativo y crítico acerca de la defensa y la negociación, y el paradigma de la resolución del conflicto en la justicia penal. La obra permite aproximarnos, desde la experiencia del autor, en el estudio de las reglas y consideraciones que un defensor debe tener presente para decidir negociar o no, su preparación, los intereses de cada sujeto procesal, los derechos y garantías de su representado (debe conocer detalladamente los términos del acuerdo, sus ventajas y consecuencias), tener presente toda consideración respecto a los hechos (circunstancias especiales descritas por cada tipo penal), adecuar y equilibrar las propuestas y contrapropuestas para evitar resultados desproporcionados, la determinación de los honorarios, el acuerdo basado en la colaboración eficaz, planteamiento de críticas sobre el acuerdo, y, un tema muy valioso, la importancia de la ética en la negociación penal.

JK

Sobre el autor

Juan Antonio Kuan Guerrero

IBD

Año de publicación: 2023

Presentación: Libro

Tamaño: 21 x 14 cm

Número de páginas del contenido principal: 136 Páginas

ISBN13: 9789587912951

$39.063 ARS

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen