

Técnicas de Litigación Oral

Yamileth Pimentel

Fiscal Superior, Sección de Asistencia a Juicios

Fiscalía Metropolitana.



El Interrogatorio

CONCEPTO

- Interrogar consiste en la formulación de preguntas abiertas (pueden ser cerradas, pero nunca sugestivas) por un litigante para obtener información jurídicamente relevante o introducir al juicio una evidencia, documentos o informes de interés en función a la teoría del caso planteada por el interviniente.

OBJETO

- El interrogatorio tiene por objeto **extraer del testigo la información** que requerimos para construir la parte de historia que éste nos puede proporcionar.

FUNCION

- La función del interrogatorio es mostrar un testimonio preciso y efectivo que persuada al Tribunal de Juicio en apoyo a la teoría del caso de quien lo realice.

TÉCNICAS DEL INTERROGATORIO (examen directo)

(art. 397 C.P.P.)

La parte que aduce un testigo puede formular preguntas amplias y directas, cuidando sean relevantes, coherentes con su teoría del caso.

Reglas sobre el testimonio

Artículo 397. Reglas sobre el testimonio. Quien preside moderará el interrogatorio, evitará que el declarante conteste preguntas capciosas, sugestivas o impertinentes y procurará que el interrogatorio se conduzca sin presiones indebidas y sin ofender la dignidad de las personas.

Interrogatorio

Artículo 398. Interrogatorio. Los testigos serán interrogados por las partes, iniciando la que adujo el testimonio, y luego por la contraparte. Las preguntas pueden ser formuladas de manera amplia, pero relacionadas con el proceso sin hacerles sugerencias, ofrecerles las respuestas o presionarlos. Serán examinados por separado y entre ellos no debe existir ningún tipo de comunicación durante el desarrollo de esta diligencia.

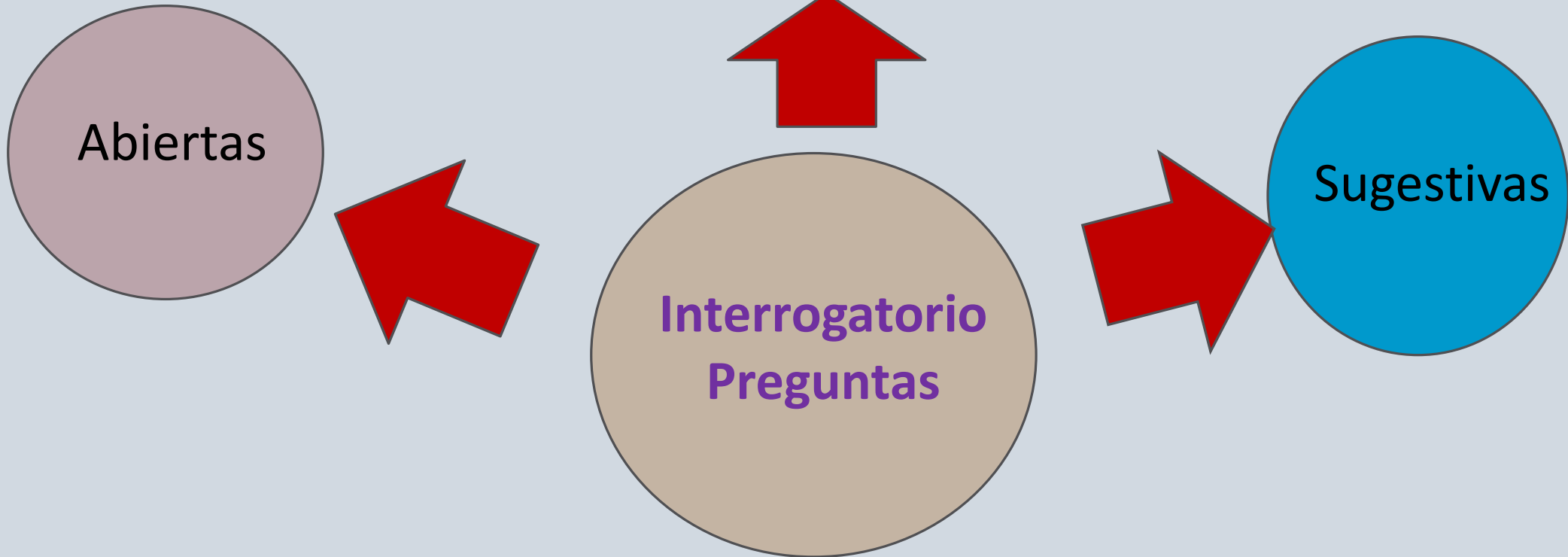
Preguntas Interrogatorio

Cerradas

Abiertas

Sugestivas

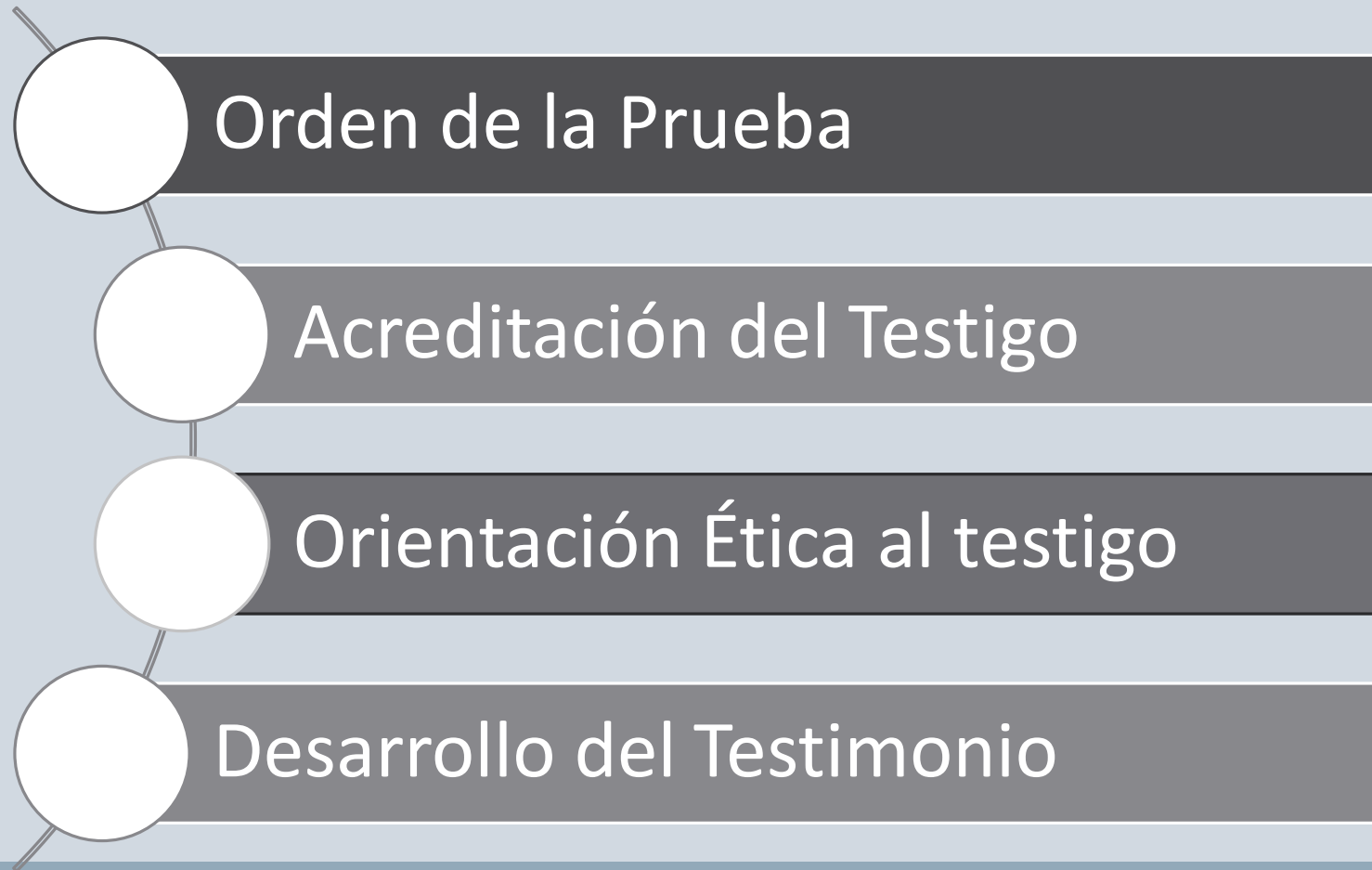
Interrogatorio
Preguntas



Preparacion previa al examen directo (interrogatorio)

**“El juicio oral es un ejercicio
altamente estratégico.”**

PLANEACIÓN DEL INTERROGATORIO



Preparación previa del interrogatorio

- Definir si la narración que pretendo hacer va a ser cronológica y/o temática.
- Revisar la pauta de nuestra teoría del caso.
- Revisar el orden de los exámenes directos.
- Conversar por separado con cada testigo sobre la relevancia de su testimonio.
- Realizar un ensayo informal con cada uno de los testigos.

CONSIDERACIONES EN CUANTO A LA PREPARACIÓN DEL INTERROGATORIO

No sobrecargar la prueba.

Solo testigos necesarios.

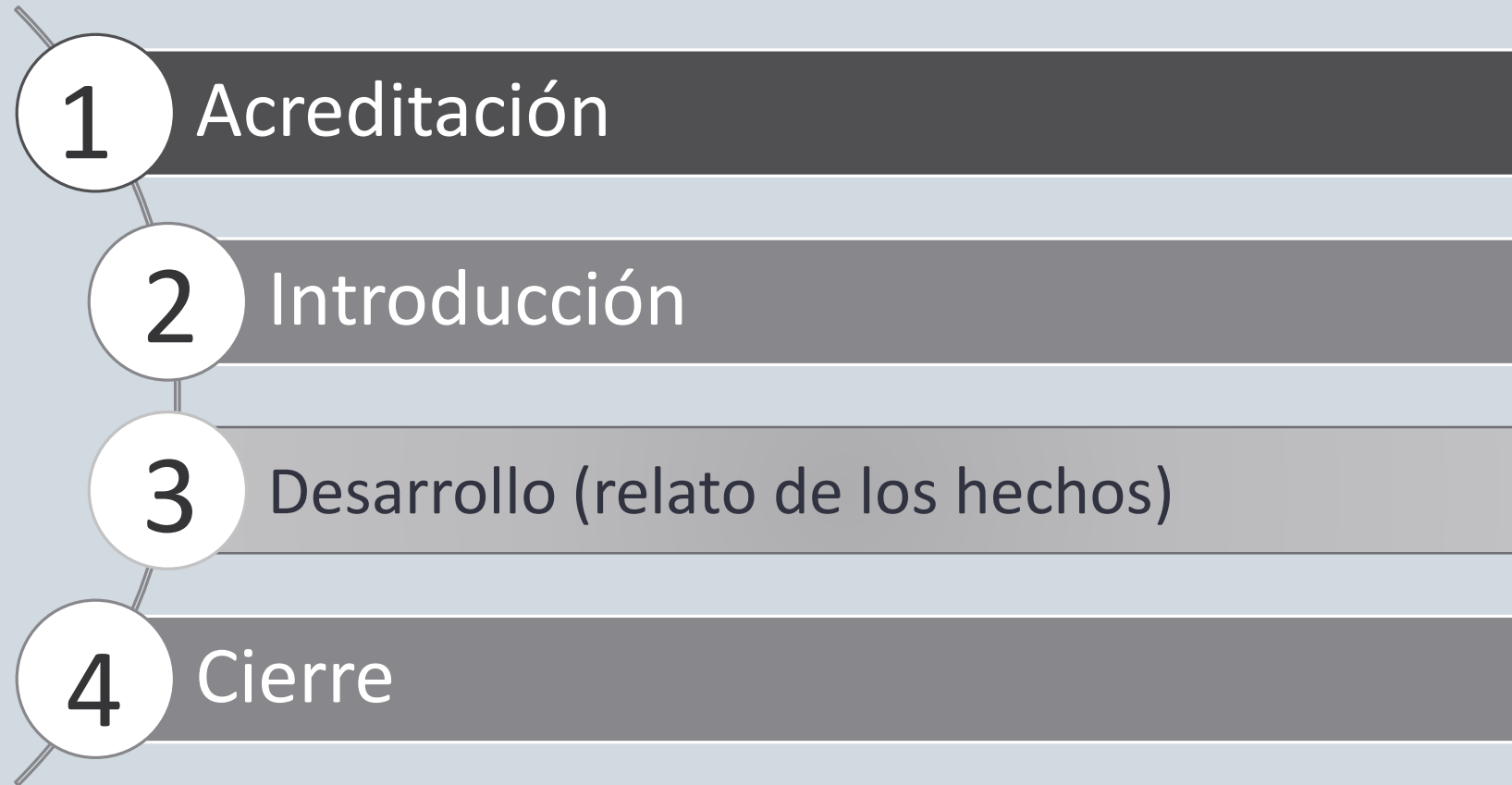
Conocer al testigo y su relación con los hechos

-
- Prepárelo, UD MISMO.
 - “Muéstrelé” el tribunal
 - Consiga que otra persona lo contrainterrogue durante la preparación.

Objetivos del examen directo

1. Solventar credibilidad del testigo. (El tribunal no conoce al testigo, darle elementos para solventar su credibilidad)
2. Presentar y enfatizar aspectos del relato (proposiciones fácticas), esto es contar una historia.
3. Acreditar e introducir evidencia material y documentos
4. Obtener información de contexto para el caso (preparar otra prueba)

Estructura básica de un examen directo



ACREDITACIÓN

Credibilidad del testigo y del testimonio:

¿Quién es? (vida, antecedentes)

¿Qué dijo? (contenido)

¿Cómo lo dijo?
(actitudes, comportamiento)

¿Como acreditar?

Tomar en cuenta: NO TODOS LOS TESTIGOS TIENEN LAS MISMAS NECESIDADES DE ACREDITACION.

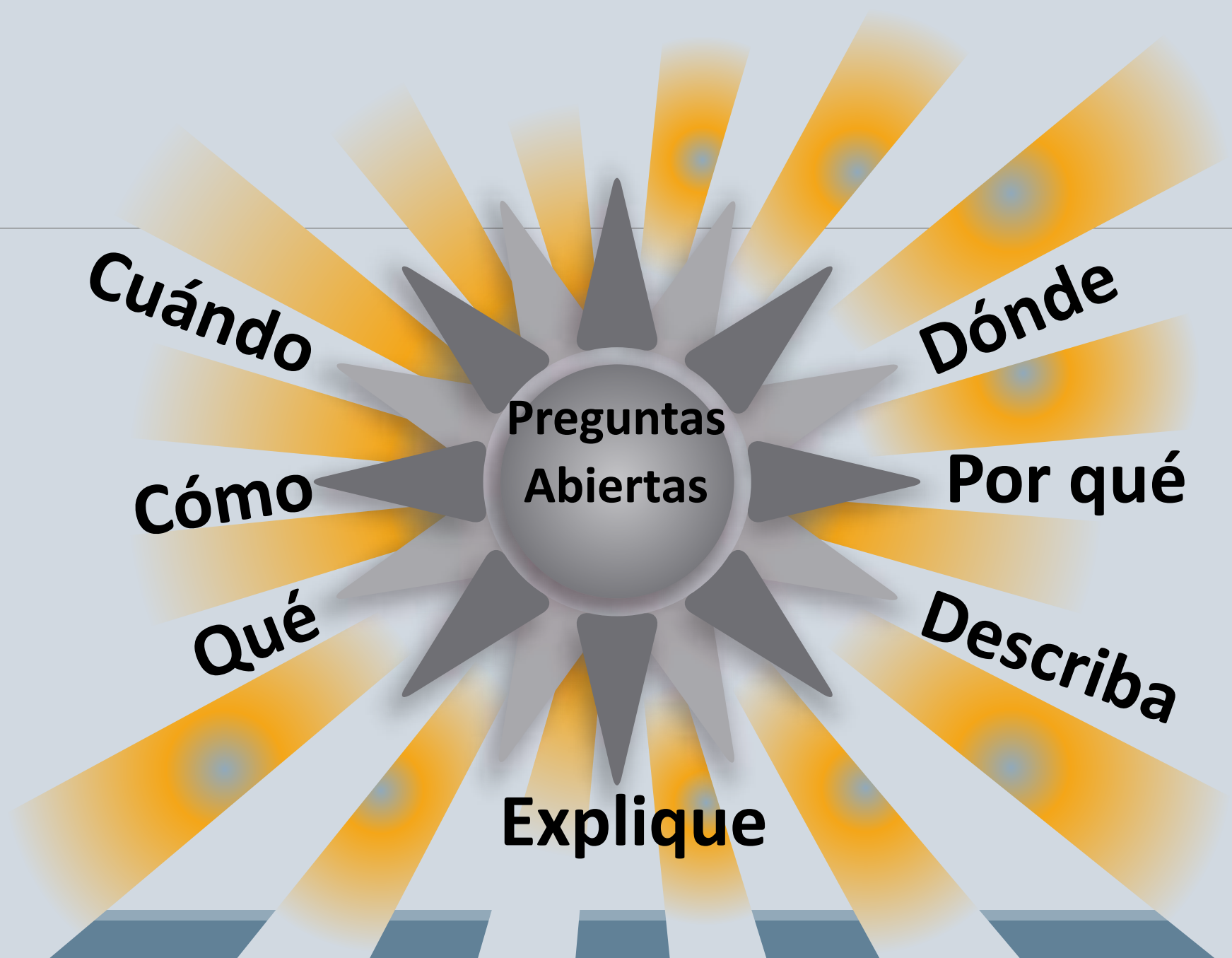
Solventar credibilidad **NO ES PREGUNTAR DATOS GENERALES.**

Es obtener informacion, acerca de quien es, que hace aquí, porque debe creerle el juez (o jurado).

Se trata de presentar antecedentes al Juez (o jurado) para pesar credibilidad.

Desarrollo (El relato)

Una vez que hemos acreditado “la fuente” de la cual vamos a obtener la información y que hemos introducido los escenarios y personajes de la historia que el testigo va a contar estamos en condiciones de ir sobre las proposiciones fácticas que nuestro testigo puede acreditar.



Cuándo

Dónde

**Preguntas
Abiertas**

Por qué

Cómo

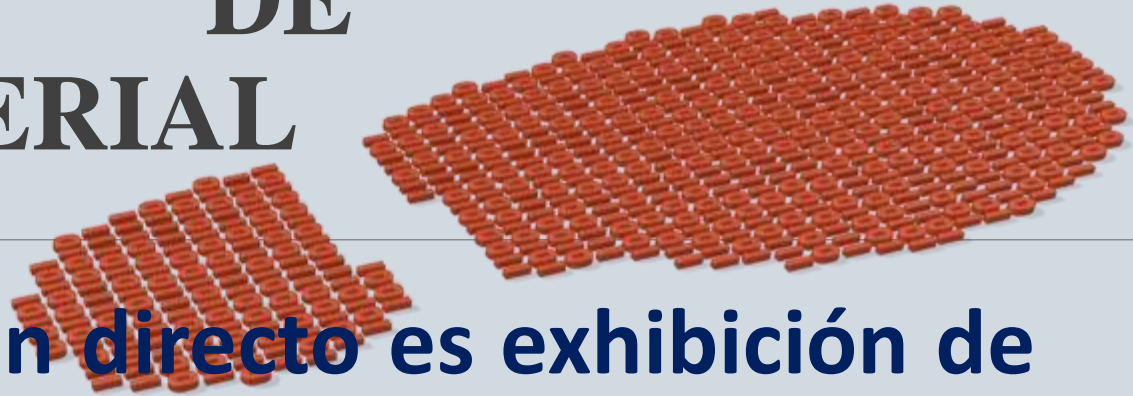
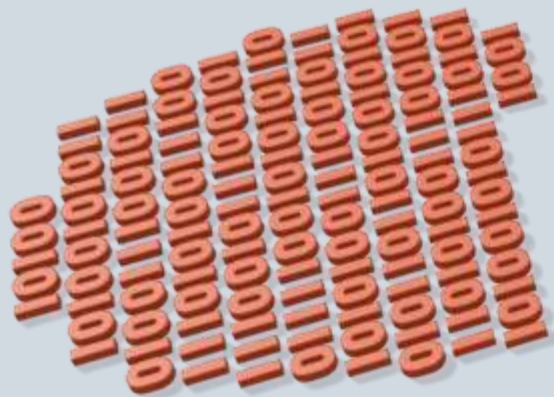
Describe

Qué

Explique

INTRODUCCIÓN DE EVIDENCIA MATERIAL

Otro objetivo del examen **directo** es exhibición de ciertos objetos o documentos que son capaces de acreditar información por si mismos y que deben ser vistos en el juicio.



DINAMICA DE LA INCORPORACION

Selección de un testigo idóneo.

Permiso para mostrar el objeto.

Exhibición del objeto a la otra parte para que lo examine.

Descubrimiento del objeto al testigo.



DINAMICA DE INCORPORACION

- Pedir al testigo las razones que apoyen el reconocimiento del objeto o documento.
- Pedir al testigo, que utilice el objeto o documento para explicar o describir.
- Solicitar se tenga como incorporada la prueba en el juicio.



Las Objeciones

CONCEPTO

Las objeciones constituyen el mecanismo más adecuado para que las partes puedan controlar horizontalmente el interrogatorio y contrainterrogatorio en el juicio oral.

FUNDAMENTO NORMATIVO DE LAS OBJECIONES

Artículos que hacen referencia a la dinámica de objeción:

- Artículo 397
- Artículo 398
- Artículo 400



QUÉ ES UNA OBJECCIÓN

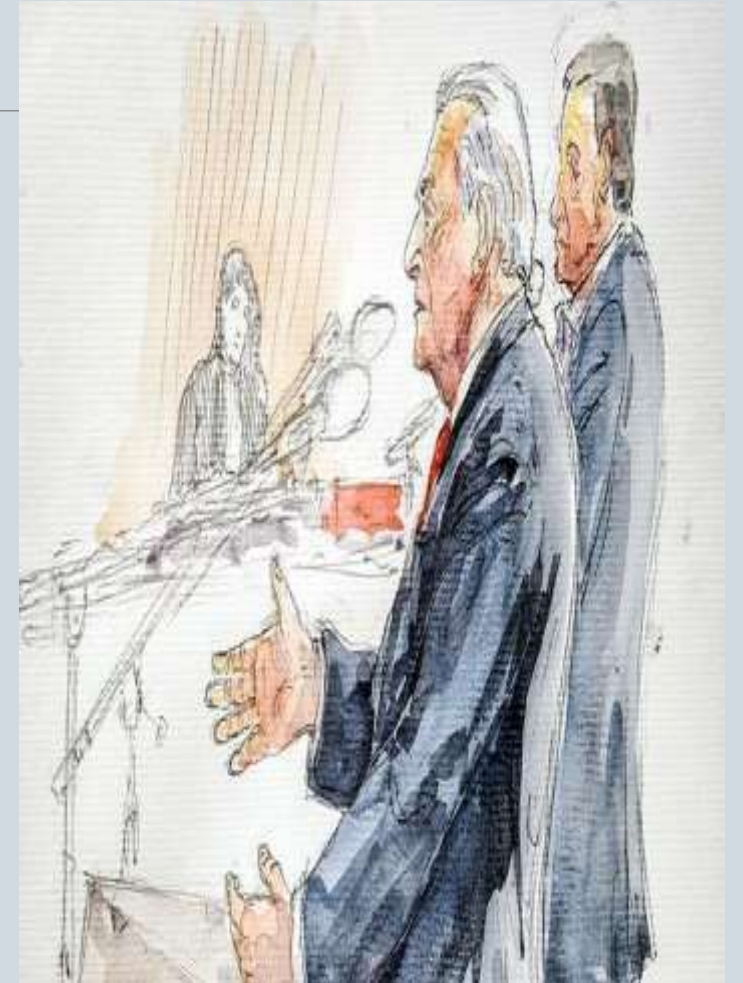
La objeción es instrumento a través del cual se materializa el principio contradictorio en el juicio.

Esto posibilita el acceso a la justicia en igualdad de condiciones.



Los sujetos procesales más importantes: “quien acusa - quien defiende”, deben hallarse al mismo nivel de posibilidades para:

- Acusar y refutar.
- Alegar, aportar, afrontar y enfrentar las pruebas, e
- Impugnar las decisiones.



FUNCION DE LAS OBJECIONES

- ❖ Evita la introducción de información repetitiva, innecesaria o impertinente.
- ❖ Regula la intervención de las partes.
- ❖ Otorga orden y permiten la fluidez del juicio.



PREGUNTAS OBJETABLES

- Capciosa
- Sugestiva
- Impertinente
- Repetitiva
- Compuesta



Preguntas objetables...

- Especulativa
- Confusa, ambigua e ininteligible
- Ofensiva
- Coactiva



Preguntas objetables...

- Argumentativa
- Engañosa
- Extemporánea



OPORTUNIDAD DE LA OBJECCIÓN

Los intervinientes en el Juicio deben encontrarse concentrados cuando se esté desarrollando el interrogatorio.



CÓMO OBJETAR

La persona que interroga una vez escuche la pregunta que se le formule al testigo debe levantar la mano, fijar la mirada al juez y con voz fuerte decir **Objeción**.



GUÍA PARA FORMULAR OBJECIONES

Escuche activamente y formule la objeción tan pronto advierta la pregunta inoportuna.

La objeción se formula antes que el interrogado conteste.

- Si el juez lo pide, sustente en forma rápida, y clara.
- Al formular la objeción, diríjase al juez, hágalo con respeto a éste y al contrario.
- No utilice la objeción como elemento de distracción



Alegatos de Conclusión

Alegatos de conclusión

Artículo 371. Alegatos de conclusión. Terminada la recepción de las pruebas, el Presidente concederá, sucesivamente, la palabra al Fiscal, al querellante y al defensor, para que en ese orden, por un término que no exceda de una hora, expresen sus alegatos finales.

No se podrán leer memoriales ni libros de texto, sin perjuicio de la lectura parcial de notas.

Agotada la fase de alegatos se concederá un término razonable para que las partes puedan replicar, pero corresponderá al defensor la última palabra. La réplica se limitará a la refutación de los argumentos adversarios que antes no hubieran sido discutidos.

Quien preside el juicio impedirá cualquier divagación, repetición o interrupción. Al finalizar el alegato, el orador expresará sus conclusiones de un modo concreto.

Alegatos de Conclusión

Es la última palabra con el Tribunal.

Es el momento de usar la credibilidad que se ha ganado en el juicio.

Es válido hacer argumentos.

Es el proyecto de sentencia del Fiscal y del defensor.

Ahora es cuando sugerimos esas conclusiones o argumentos en relación a la prueba desahogada.

En muchos casos el contra examen sólo tomará relevancia en los alegatos de clausura.

Hay que procurar no repetir, de manera reiterada los dichos por los testigos.

Alegatos de clausura

¿Cómo formular el alegato?

- Utilizar nuestro tema.
- Confirmar la teoría del caso.
- Dejarle claro al Tribunal, que fue lo que se demostró.
- **Podemos usar palabras de los testigos.**
- Se deben analizar los hechos, sin repetirlos.
- Solicitar una condena o absolución.

Alegatos de clausura

Recordar:

El Tribunal también ha escuchado todo.

Quiere algo diferente, ya que ellos no tendrán expediente para resolver.

Necesitan escuchar las conclusiones extraídas de la prueba presentada.

Dará la motivación de la sentencia, la parte mas sustancial.

Lo que han visto hasta ahora no me dice que prueba o que testigo apoya que parte de mi relato.

No dar una SÍNTESIS.

Ni solo decir que he acreditado, mi caso, es OBVIO, ese es su trabajo de las partes.



Alegato de Conclusión

RECOMENDACIONES:

- Practicar el alegato frente a alguna persona y analizar si le ha quedado claro.
- Es la oportunidad de aclarar los puntos difíciles del caso.
- Es el momento para dejarle claro al Tribunal cuestiones de credibilidad sobre los testigos.
- Hablar sobre contradicciones entre las pruebas desahogadas.



Alegato de Conclusión. ¿cómo construirlo?

RECOMENDACIONES:

- Tener en cuenta que es básicamente un ejercicio temático.
- Se sugiere volver a tomar el tema de la presentación inicial, insistiendo que esta posición ha quedado acreditada.
- Evite leer los artículos o contenido de las normas.
- Dependiendo del rol, así se construye el alegato.



Alegato de Conclusión. ¿cómo construirlo?

RECOMENDACIONES:

- Tome notas a lo largo del juicio oral, permitirá tener control sobre las preposiciones fácticas, tanto propias como las de la parte contraria.
- Utilice el resultado de los contrainterrogatorios, ejercicios para evidenciar contradicción o pérdida de memoria de los testigos de la parte contraria.



Alegato de Conclusión. ¿cómo construirlo?

RECOMENDACIONES:

- Hágase cargo de la versión del caso que haya planteado la parte contraria.
- Insistir en la credibilidad de la prueba propia.
- No deje de insistir que su teoría del caso es la vencedora y no la de la parte contraria.
- Cierre fuerte, insistiendo en su petición concreta, absolución, condena.



GRACIAS

