

ALEGATO DE APERTURA



Dr. Giuseppe Marzullo Carranza



¿De qué se trata?

Es la primera ocasión que tenemos para “vender” nuestra historia.

Se promete al decisor “revivir los hechos según nuestra perspectiva” (Rua), es decir, nuestra teoría del caso.

Sirve de guía para el examen y contraexamen de testigos (Rua).



PGE

Procuraduría General del
Estado

¿Para qué?



¿Se trata de crear en el juzgador el heurístico de anclaje y ajuste (Nieva Fenoll)?



Es nuestra hoja de ruta.



Importante para evitar se objeten nuestras preguntas.

¿Se puede argumentar en el alegato de apertura?

La exposición inicial “[C]onsiste en la presentación que hacen las partes sobre su teoría del caso, sin poder alegar ni argumentar porque aún no se ha producido ningún tipo de evidencia” (Rua).

No obstante, pueden existir excepciones, siempre que la argumentación sea sutil (Ugaz).

Destrezas en las audiencias orales

Para comunicarse.

Conocimiento del derecho de fondo.

Conocimiento del derecho procesal.

Elaboración de estrategias para afrontar el caso.

Uso adecuado del lenguaje corporal.

Preparación previa.

Manejo de las técnicas discursivas.

Estrategia ética.

Seguridad en sí mismo.

Teoría del caso



Plantilla del caso.

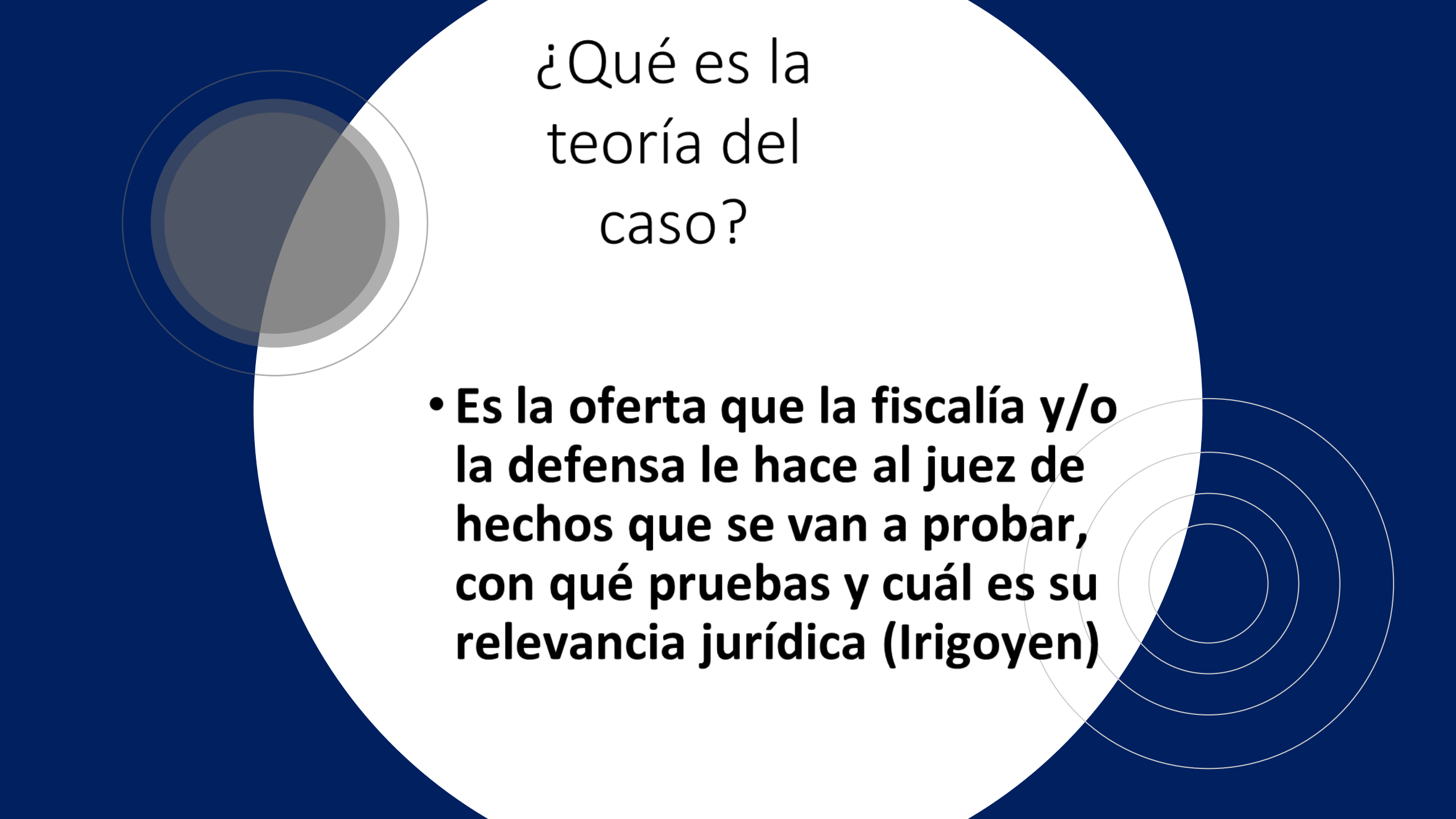


Elaboración de estrategias.



Tesis jurídica.





¿Qué es la
teoría del
caso?

- **Es la oferta que la fiscalía y/o la defensa le hace al juez de hechos que se van a probar, con qué pruebas y cuál es su relevancia jurídica (Irigoyen)**

Definición
de tópicos



EJES DE ACCIÓN QUE PERMITEN
DELIMITAR EL CASO.



PLANTILLA DE SELECCIÓN DE
HECHOS.

Presencia escénica y fonología



Presencia escénica (lenguaje corporal).



Superación del pánico escénico (confianza en sí mismo).



La quinésica (gesticulación y desplazamiento)



La prosodia (recursos fonológicos, pronunciación, énfasis, etc.).



La cronémica (concepción, estructuración y uso del tiempo que hace el ser humano, especialmente durante la comunicación).

01

... lea su
resumen.

02

... muestre
completamente
sus cartas.

03

... muestre
desidia.

04

... sea
irrespetuoso o
confrontativo.

05

... luzca falso.

06

... desatienda la
reacción del
decisor.

Nunca...

anticipación



Aumenta credibilidad.



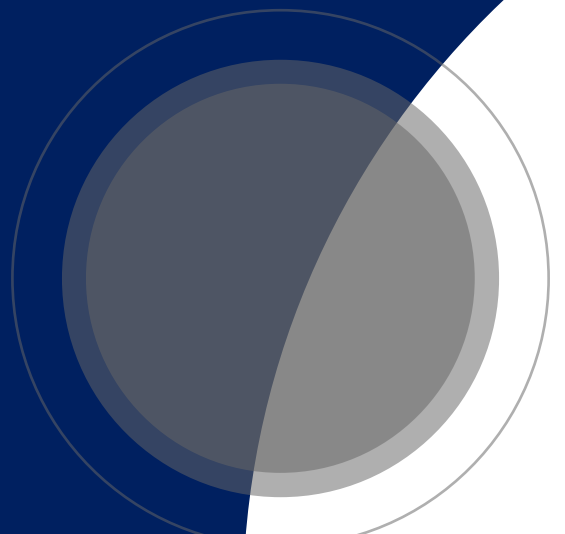
Minimiza el daño.



Debilita el efecto sorpresa.



Pero cuidado... es una decisión profundamente estratégica.



Estructura (ugaz)

Inicie y culmine su intervención haciendo mención al “lema” de su caso (frase que resume su teoría del caso) y utilícela cuantas veces pueda en su argumentación.

Enlace las ideas con el nombre de la parte a la que representa (víctima o acusado).

Apóyese en elementos que causen impacto visual al decisor.

Anticipe (siempre que sea posible) sus debilidades. La transparencia le favorecerá.



Personalice el caso, no discuta en abstracto.



Recuerde: Claro, conciso y breve.



Su opinión no importa, no la refiera.



No exagere la prueba, le hará perder credibilidad.

Peticiones y conclusiones usuales.

Resalte el tema central.

Utilice el lema del caso.

Refiera alguna máxima de experiencia que se asocie al caso.

Refiera algún aspecto personal de la parte a la que represente.

A la hora de concluir la apertura, no olvide:

Elementos del alegato de apertura



Introducción.



Identificación de los intervinientes del caso.



Escena.



Fundamento jurídico de gestión (absolución o condena).



¡cuidado!

¡CUMPLA LO PROMETIDO! DE ELLO DEPENDE SU CREDIBILIDAD

Fuentes:

- Rua, Gonzálo (2015). Examen directo de testigos. Ediciones Didot.
 - Rua, Gonzálo (2015). Contraexamen de testigos. Ediciones Didot.
 - Ugaz, Fernando (2013). Alegato de Apertura. Taller de Litigación Oral Básico.
 - Agradecimiento Especial: a mi amigo el profesor Jeffry Mora en la elaboración de este material.
-



PGE

Procuraduría General del
Estado

MUCHAS GRACIAS
