

INTERROGATORIO DIRECTO, CONTRAEXAMEN Y OBJECIONES

Jorge Luis Díaz Cabello

jldiazcabello@yahoo.es

CUESTIONES PRELIMINARES

Jorge Luis Díaz Cabello

jldiazcabello@yahoo.es

EL JUICIO ORAL COMO ESTRATEGIA

- En el proceso penal, respecto al delito y sus circunstancias, lo único que tenemos son versiones de las partes, quienes durante el juicio oral van a buscar que su versión sea aceptada y compartida por el Juez, pues será éste al final quien de la versión final de los hechos objeto del proceso penal.

EL JUICIO ORAL COMO ESTRATEGIA

- El Fiscal o el Abogado Defensor presentan su versión de los hechos al Juez a través de los medios probatorios que ofrece y se actúan en el juicio oral, por tanto, éstos deben ser presentados de manera estratégica (planificada y coherente), con la finalidad de convencer al Juez de que su versión (teoría del caso) es la correcta”

EL JUICIO ORAL COMO ESTRATEGIA

- El juicio oral “no es un terrero de búsqueda de información, sino antes bien, es la presentación de información ya conocida por las partes” (Gonzalo Rúa)

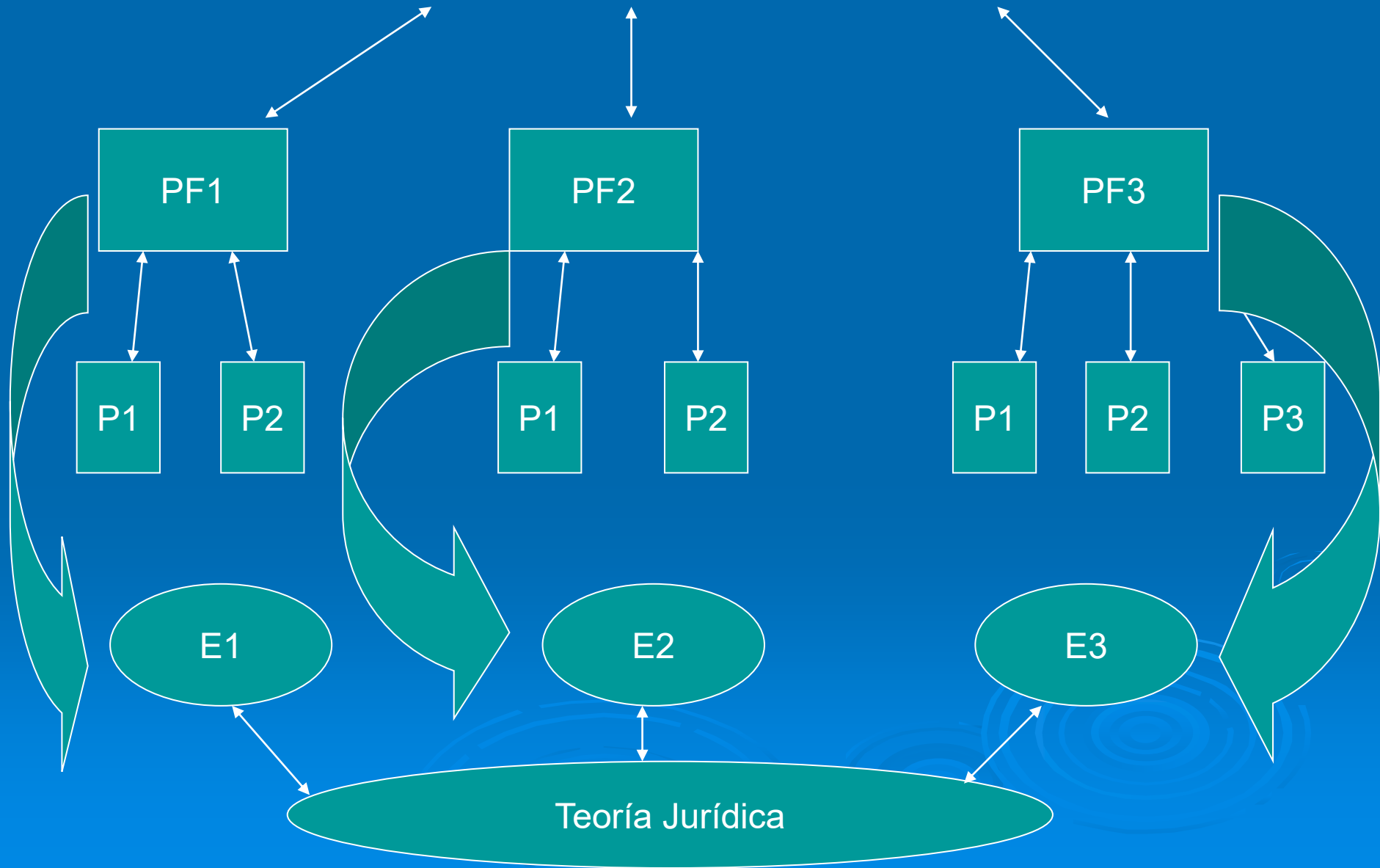
Proposición Fáctica y Prueba

- Las partes presentan su versión de los hechos (Teoría del caso) al Juez a través de proposiciones fácticas.
- Una proposición fáctica es la afirmación de un hecho respecto al caso concreto y que va tender a satisfacer un elemento de la teoría jurídica.
- Es sobre la proposición fáctica sobre la que recae la prueba.

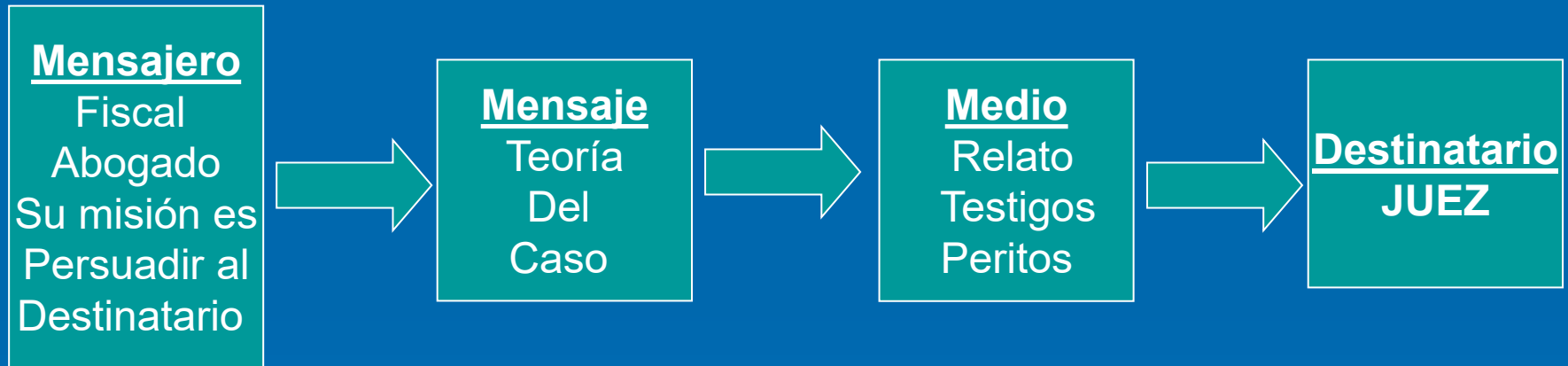
La Prueba

- El lenguaje del juicio es, en sus partes más relevantes, el lenguaje de la prueba. Así cada una de las proposiciones fácticas que conforman nuestro relato debe ser probado a través de uno o varios medios probatorios y el medio de prueba por antonomasia es la Prueba Testimonial

TEORIA DEL CASO



LA COMUNICACIÓN EN EL JUICIO ORAL



EXAMEN DIRECTO DE TESTIGOS O INTERROGATORIO DIRECTO

Jorge Luis Díaz Cabello

jldiazcabello@yahoo.es

CUESTIONES GENERALES

- “El interrogatorio es la manera como la prueba testimonial se presenta y práctica ante el Juez”.
- En el interrogatorio el protagonista central es el testigo.



CUESTIONES GENERALES



- Un interrogatorio bien planificado y practicado conduce a la persuasión del Juez de la historia o parte de la historia que ha narrado el testigo.

CUESTIONES GENERALES

- Los testigos son siempre testigos de parte, quien lo ofrece considera que su testimonio es consistente con su teoría del caso.
- El NCP solo considera testigo a aquel que comparece al Juicio Oral.
- Libre valoración de la prueba.



CUESTIONES PREVIAS AL EXAMEN DIRECTO

➤ Conocer al Testigo y su testimonio

- Saber quien es
- Como percibió los hechos
- Relación con el acusado
- Porque pretende afectar o ayudar al acusado
- Saber lo que le aporta a nuestra teoría del caso.



CUESTIONES PREVIAS AL EXAMEN DIRECTO

➤ Preparar al Testigo

- Que su testimonio sea preciso y persuasivo
- Recordarles la importancia de los hechos que relata.
- Que dé “su testimonio” y no el testimonio que quiere el abogado.
- Informarle como se desarrolla el juicio y sus derechos y obligaciones en el mismo.
- Reducir su temor y nerviosismo
- Recordarle que debe escuchar la pregunta antes de responder.

Importancia de Planificar el Interrogatorio

Importancia

- Permite conocer que hechos probará el testigo con su dicho, de esa manera el interrogatorio será efectivo evitando temas innecesarios y superfluos.
- Permite establecer la secuencia a seguir durante el interrogatorio de tal manera que el relato sea coherente y permita destacar los puntos clave del testimonio.

Planificación del Interrogatorio

- Determinar en que orden se debe presentar los testigos
- Cómo acreditar al testigo
- Como desarrollar lógica y persuasivamente el interrogatorio
 - Determinar y desarrollar los temas y subtemas
 - Analizar fortalezas y debilidades
 - Preparar un esquema del interrogatorio
- Focalizarse en lo que el testigo le va aportar a nuestra teoría del caso

IMPORTANCIA DEL INTERROGATORIO DIRECTO

- Es la principal oportunidad con que las partes cuentan para narrar y probar su teoría del caso, permitiendo al Juez revivir los hechos conforme a su versión.
- A través del examen directo se extrae del testigo la información que requerimos para construir la historia o parte de la historia que conforma nuestra teoría del caso.

OBJETIVOS DEL INTERROGATORIO DIRECTO

- Solventar la credibilidad del testigo y del testimonio
 - ¿Por qué debo creerle a su testigo?
 - ¿Por qué debo creer lo que su testigo dice?
- Acreditar las proposiciones fácticas de nuestra teoría del caso.
 - Que parte de nuestra promesa será cumplida con el testigo
 - Qué ámbito del hecho es cubierto con el testimonio

OBJETIVOS DEL INTERROGATORIO DIRECTO

- Acreditar e introducir al juicio prueba material.
- Obtener información relevante para el análisis de otra prueba
 - Para refutarla
 - Para complementarla
 - Para concadenarla
- Ser escuchado: por tanto debe ser interesante y sencillo

Objetivos del Examen Directo

- Reconstruir con claridad y precisión nuestra versión de los hechos en la mente del Juzgador a través de la declaración del testigo.
 - Cuando queremos adoptar decisiones trascendentes exigimos historias completas, claras, precisas y creíbles.
 - En un buen examen directo no hacemos que el juzgador escuche lo que el testigo narra sino que a través de él presencie lo que el testigo presencié

Objetivos del Examen Directo

Introducir al Juicio oral información precisa, relevante y valiosa

- La información que introduzca el testigo debe ser relevante y valiosa.
- Que el testigo diga no todo lo que sabe, sino, todo lo que sirve para que fortalezca nuestra teoría del caso, para desvirtuar teoría contraria o reforzar otro medio de prueba.
- Hay que guardar equilibrio en los detalles