

# ALEGATO DE APERTURA



**Pedro Alva Monge**

Ponente



# ¿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.

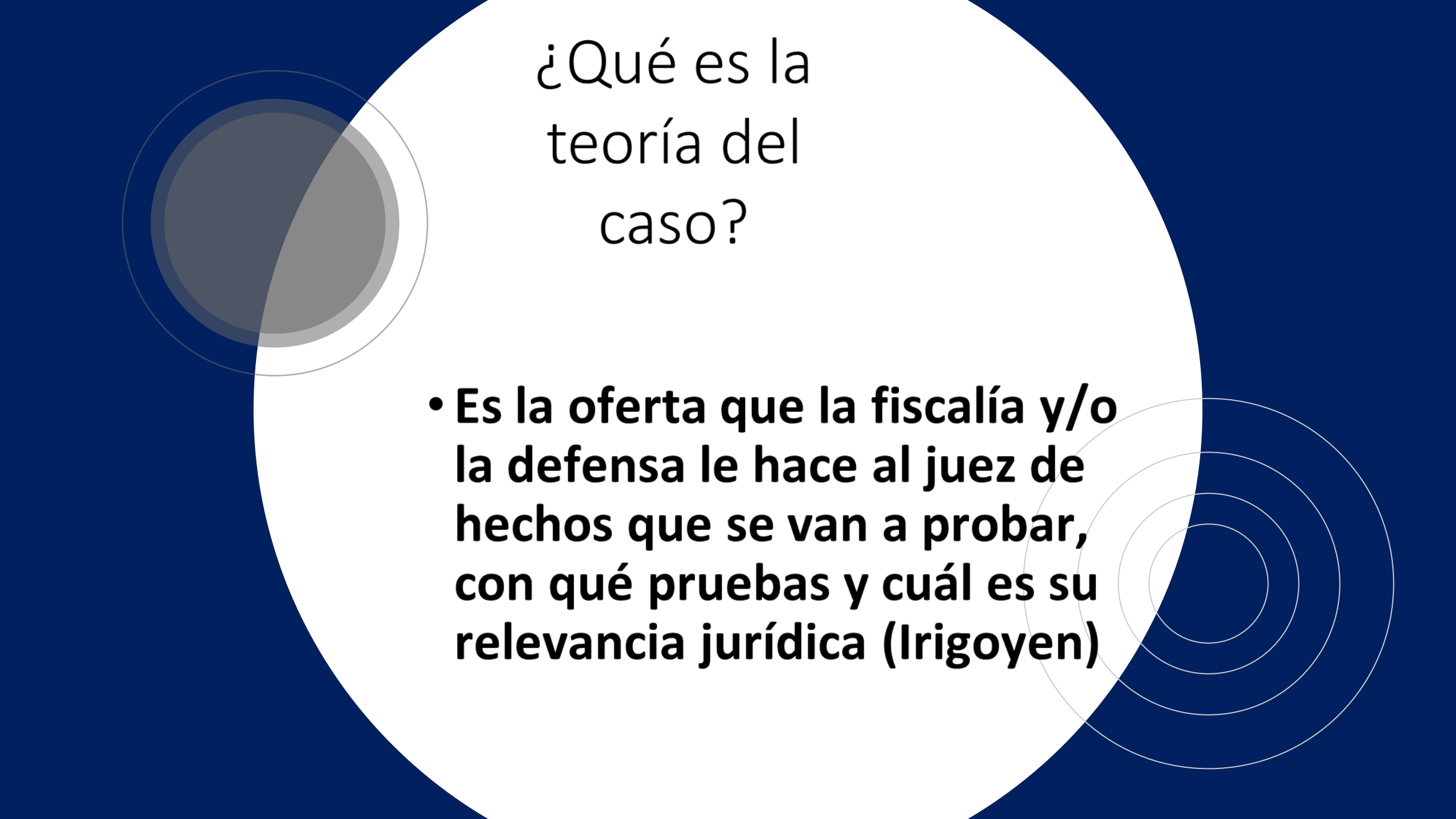


Elaboración de estrategias.



Tesis jurídica.



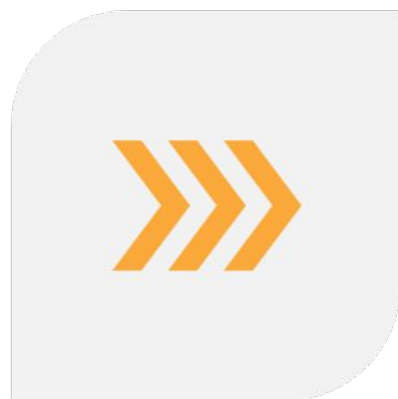


¿Qué es la  
teoría del  
caso?

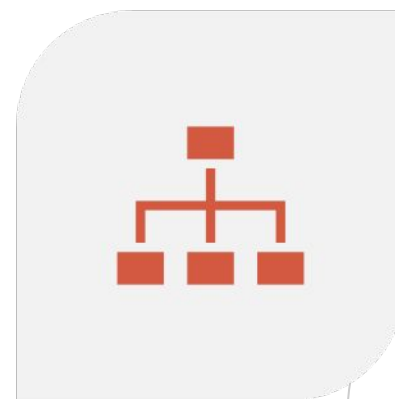
- **Es la oferta que la fiscalía y/o la defensa le hace al juez de hechos que se van a probar, con qué pruebas y cuál es su relevancia jurídica (Irigoyen)**



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.



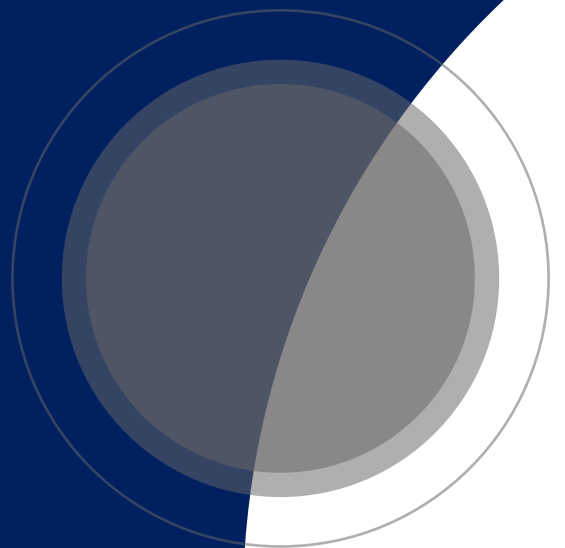
Minimiza el daño.



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.

**A la hora de  
concluir la  
apertura,  
no olvide:**

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.

# 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**

---