

Programa de Capacitación para la Administración de Justicia en el Sistema Adversarial

CWAG U.S.-MEXICO
ALLIANCE PARTNERSHIP
ALIANZA ESTATAL MÉXICO-
EE.UU. DE LA CWAG



Declaración de Apertura



DECLARACIÓN DE APERTURA

Lic. John M. Haroldson Suárez

Procurador General de Justicia de la Fiscalía del Condado de Benton, Oregón

Lic. Víctor Núñez

Subprocurador, Fiscalía del Condado de San Diego, California

Lic. Lilia E. García

Subprocuradora, Procuraduría General de Justicia del Estado de California

Lic. Víctor Daly-Rivera

Abogado Defensor Penalista, Ciudad de Nueva York

S.S. Laura Safer Espinoza

Directora del Programa Judicial de CWAG

PROFESIONALISMO EN EL JUICIO ORAL

- En el juicio oral, el respeto al tribunal se muestra con la preparación y desempeño del abogado.
- La primera oportunidad para mostrar ese respeto es la declaración de apertura, donde se espera que el abogado presente un caso bien preparado, organizado y expresado.

ES SU MOMENTO PARA LUCIR

- Usted es el centro de atención (raro)
- 3 Momentos para “ganar” el caso
 - Apertura
 - Clausura
 - Interrogatorio del testigo principal
- Claridad
- Practicar, perfeccionar, reescribir, simplificar
- Establezca su punto y tome asiento

ALEGATO DE APERTURA: "LA PROMESA"

Definir los hechos que se espera comprobar.

La apertura es como una promesa:

¿Cuál es el impacto cuando cumplimos una promesa?



¿Cuál es el impacto cuando no cumplimos una promesa?

EL PUNTO DE VISTA DEL JUEZ

- ¿De qué se trata este caso?
- ¿A qué se refiere *REALMENTE*?
 - ¿Hechos y circunstancias? Sí
 - ¿Emociones y motivos? Sí
- Comprobar el “por qué”
 - No es necesario
 - Pero lo debe de demostrar para ganar el caso

LA PREPARACIÓN ES CLAVE

- Estar íntimamente familiarizado con los hechos y detalles del caso
- Anote los temas generales
- ¿Cuál es su objetivo?
 - Estado: Convencer al Juez de la solidez de su caso
 - Defensa: Convencer al Juez de la falta de prueba del Estado
- La Apertura es un Resumen Ejecutivo (breve)

APERTURA vs. CLAUSURA

- Trabajo simultáneo – se desarrollan a la vez
- Apertura: Establecer las bases
- Apertura: Estos son los hechos/ No discuta
- Clausura: Amarrar el caso
- Clausura: Estos hechos comprobaron estos elementos → el veredicto
- La claridad del tema facilita al juez darle seguimiento a las pruebas

ELEMENTOS BÁSICOS

- 1) INTRODUCCIÓN AL CASO**
- 2) NARRACIÓN DE LOS HECHOS**
- 3) CONCLUSIÓN Y PETICIÓN**

INTRODUCCIÓN AL CASO

¿DE QUÉ SE TRATA?

- Una frase breve que explica de qué se trata el caso, que presenta un tema y expresa la razón por la cual nos debe importar.
- Así se presenta un contexto para la narración de hechos que sigue.



¿CUÁL ES LA DISPUTA?

Ejemplo: (Fiscalía)

Se presenta un caso de asesinato motivado por el orgullo y la venganza.

Ejemplo: (Defensa)

Mi cliente se encuentra acusado solamente porque estuvo en mal lugar en mal momento.

NARRACIÓN DE LOS HECHOS

- Presenta los hechos que el abogado espera comprobar.
- Los hechos se presentan de una manera clara y organizada para ilustrar el caso y los asuntos relevantes.

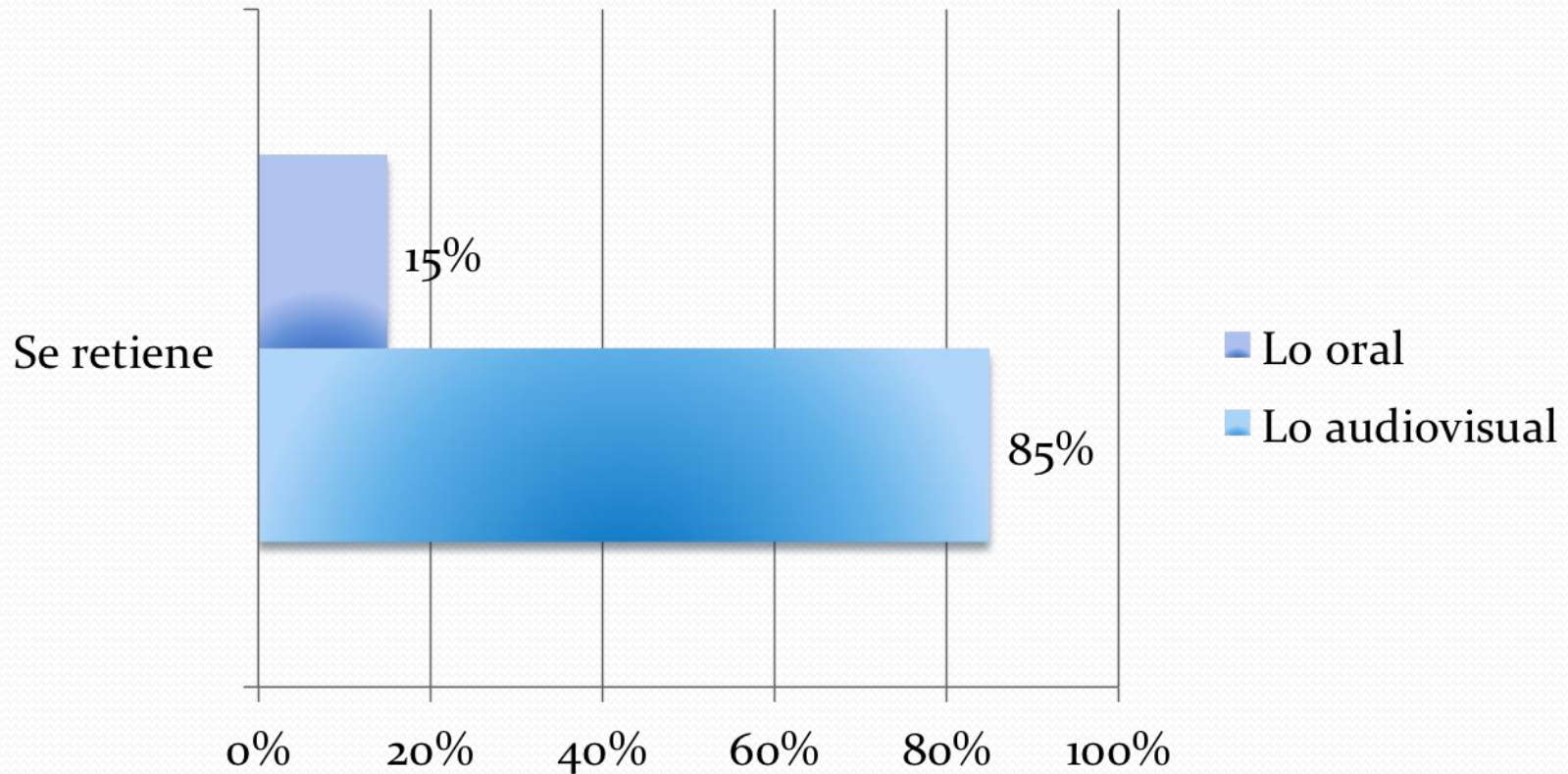
LA APERTURA Y EL JUEZ

- Empiece con una historia
 - Envuelva el tema con la historia
- Prepare el terreno
- Humanice a sus testigos
- Que “vea” su perspectiva
- Luego CONVÉNZALO

EL JUEZ DEBE PODER "VER" LOS HECHOS

- Describa las circunstancias
- Infórmele con respecto a los elementos de los delitos
- Dígale en qué debe fijarse
- Convénczalo de que usted está correcto
 - Que es creíble su historia

RETENCIÓN DE INFORMACIÓN



- Se retiene el 15% de lo que se escucha
- Se retiene el 85% de lo que se escucha **y** se ve

LA CONCLUSIÓN

- Una frase que concluye la presentación con impacto.
- Tiene que ser claro que se ha concluido, en vez de parecer como si el abogado se desvaneciera.
- Que no haya duda que ha llegado a la conclusión.

ENFRENTAR LOS PROBLEMAS

- Prepare al juez ante cualquier debilidad del caso:
 - retractación de algún testigo
 - testigos menores de edad
 - pérdida de las pruebas
 - antecedentes penales de sus testigos

LA DEFENSA: NO SIEMPRE PRESENTA UN CASO

- A veces la defensa no está en condiciones de ofrecer ni testigos ni pruebas – ¡No es su obligación!
- Estratégicamente, la defensa puede elegir no presentar una apertura.
- En algunas jurisdicciones, puede elegir esperar hasta después del caso de la fiscalía.

LA DEFENSA: NO SIEMPRE PRESENTA UN CASO

- A veces, la defensa no presenta una versión alternativa de los hechos
- Hay casos donde la estrategia de la defensa consiste en demostrar que el estado no ha cumplido con su carga de prueba
- Enfatizar falta de prueba

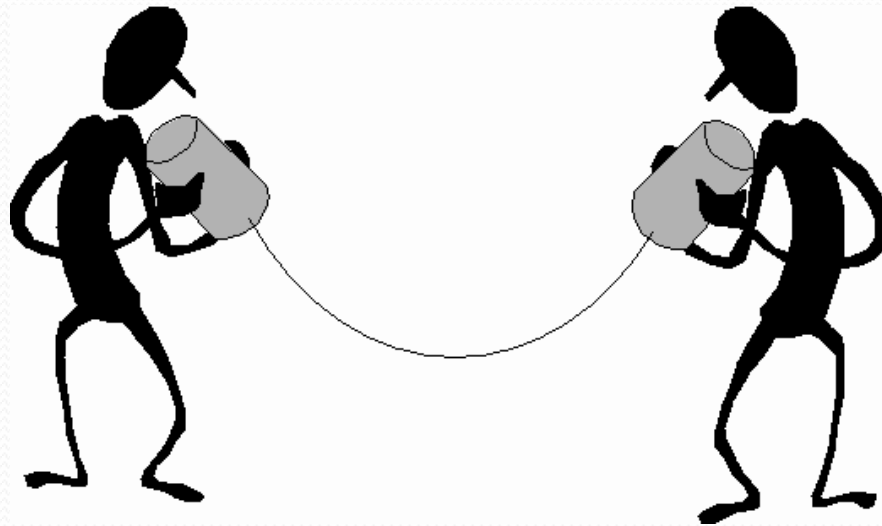
LA DEFENSA: SEÑALA LO QUE HARÁ FALTA EN LA PRUEBA

- Testimonio no será creíble
- No se presentarán pruebas convincentes
- Señalar problemas con el caso del Estado - isin argumentar!
 - Ejemplo: “Este tribunal escuchará que el testigo principal del Estado recibió una condena reducida a cambiar de su testimonio en este caso.”

LA DEFENSA: FALTA DE PRUEBA CREÍBLE

- 'Los testigos principales del estado son la novia y el mejor amigo de la supuesta víctima.'
- 'No hay ningún testigo ocular que puede informar al tribunal cómo empezó la pelea'
- 'No existen pruebas forenses sobre la supuesta violación en este caso.'

ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN



1. Comunicación verbal
2. Comunicación no-verbal

CINCO CLAVES

Comunicación Verbal

Los abogados son comunicadores profesionales.

5 claves para la presentación eficaz de su caso en un juicio oral:

- **Preparación**
- **Organización**
- **Vocabulario**
- **Tema**
- **Distracciones**

Ayudas Visuales

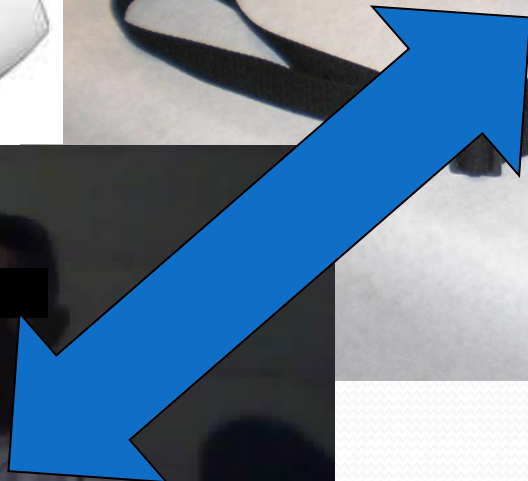
- El Juez necesita ver, percibir y creer
- Pero el oficial no tomó fotografías
- Vaya al lugar de los hechos
- Que lo acompañe otra persona para que usted no se convierta en testigo
- (López le atacó a Pérez)

LÓPEZ LE ATACÓ A PÉREZ:





ESCENA DEL CRIMEN



LOS HECHOS

CUATRO CLAVES

Comunicación No-Verbal

- Cada movimiento se debe hacer con un propósito
- Que cada movimiento mande un mensaje
- Mantenga contacto visual con los jueces
- Varíe su tono de voz

LOS ORADORES EFICACES HACEN SERVIR LA

VOZ

Claro Más Rápido Pausa

Más Despacio Detalle Énfasis Más

Despacio Pausa Descriptivo

Énfasis Más bajo

(DETENTE MUÉVETE COMIENZA)

Más Rápido Más Alto

Énfasis Más Despacio

Resumen de los puntos relevantes

- La película completa en la APERTURA
- REESCRIBA y corrija hasta que quede limpio
- Claro/Convincente/Creíble/Confiable
- Utilice los Sentidos
- Prepare / Historia Sencilla
- Frase de salida

Convenzalos: en la apertura

**No espere hasta la clausura para
convencer al Juez**

El Mundo es un escenario...
solo que a usted le pagan por
actuar!

- Preparese y practique
 - Diviertase

