

# Sesión 13



## LA PREPARACIÓN DE LA AUDIENCIA DE JUICIO ORAL

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	INDICADORES DE COMPETENCIAS	ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE	TÉCNICAS DIDÁCTICAS	EVALUACIÓN FORMATIVA DEL PROFESOR	EVALUACIÓN DE APRENDIZAJE
<p>1. Planea el desarrollo de una audiencia de juicio oral</p> <p>2. Distingue los elementos de la audiencia de juicio oral</p> <p>3. Identifica la teoría del caso, las técnicas fundamentales para la exposición de la misma y las técnicas de litigación en el juicio oral</p>	<p>Sabe cómo se prepara una audiencia de juicio oral</p> <p>Entiende la relevancia de generar una adecuada teoría del caso</p> <p>Conoce la teoría del caso y sus elementos</p> <p>Sabe cómo realizar una teoría del caso exitosa.</p> <p>Sabe la finalidad de los alegatos iniciales y sus requisitos</p> <p>Aplica las técnicas para la presentación de los alegatos iniciales, el interrogatorio, contra interrogatorio</p> <p>Conoce las objeciones y sus reglas</p>	<p><b>Parte 1. Actividad introductoria</b></p> <p>El profesor hace preguntas sobre la planeación de los casos, como por ejemplo: a) ¿Qué pasaría si sostienen en un juicio que lo acontecido corresponde a un tipo penal y éste no cumple con todos los requisitos? b) ¿O si carecen de pruebas para acreditar el tipo penal que han indicado? c) ¿O si es imposible que los hechos del caso, hayan ocurrido de la manera que ustedes lo están planteando?</p>	<p>Exposición del profesor</p>	<p>Evalúa el nivel de conocimientos que demuestran los alumnos</p>	<p>Participación grupal</p>
		<p><b>Parte 2. Marco teórico</b></p> <p>1. El profesor explica "El período del proceso que comprende la etapa del juicio oral". A partir del número 2 de esta sesión "Teoría del caso", se alternan estudiantes y profesor para identificar los temas a considerar para la preparación de una audiencia de juicio oral</p> <p>2. Cada alumno resuelve individualmente los ejercicios propuestos en el manual. Luego el profesor genera una sesión plenaria y contrasta las respuestas. Concluye, retroalimenta y complementa el tema</p>	<p>Exposición del profesor</p> <p>Preguntas y respuestas</p> <p>Aprendizaje basado en problemas</p>	<p>Revisa resolución de ejercicios</p>	<p>Resolución de ejercicios en forma individual</p>

## I. ACTIVIDAD INTRODUCTORIA

---

Objetivo: Reflexionar sobre la adecuada planeación de un caso.

Herramienta: Preguntas detonantes.

Dinámica: Preguntas y respuestas.

El profesor hará preguntas relacionadas con la planeación de los casos, como por ejemplo:

1. ¿Qué pasaría si ustedes sostienen en un juicio, que lo acontecido corresponde a un tipo penal y éste no cumple con todos los requisitos?
2. ¿Qué pasaría si carecen de pruebas para acreditar el tipo penal por el cual acusan?
3. ¿Qué pasaría si es imposible que los hechos del caso, hayan ocurrido de la manera que ustedes lo han planteado?

## II. MARCO TEÓRICO

---

Sun Tzu (2000), en el milenar libro *El arte de la guerra*, sentencia que “los guerreros victoriosos vencen primero y después van a la guerra, mientras que los guerreros vencidos van primero a la guerra y después intentan vencer”. Esta máxima es aplicable en materia del litigio oral, pues meses de trabajo en un caso se definen en una audiencia que, de no prepararse adecuadamente, en pocas horas puede arruinar la esperanza de justicia albergada por las partes.

Es fundamental que, adicional al conocimiento sobre el proceso, se conozca la dinámica de las audiencias. Esta sesión pretende ser un itinerario práctico que indique lo que se debe hacer en cada momento de la audiencia; por tanto, el contenido está íntimamente ligado a la planeación. Se partirá de la audiencia por antonomasia: la audiencia de juicio oral; en virtud de que lo aplicable a ella, aplica en buena medida a las demás.

### 1. La preparación de algunos detalles

La celebración de la audiencia de juicio oral es un momento de mucha expectativa para todas las partes y conviene tener presentes las siguientes sugerencias para una presentación profesional, no improvisada. En el momento de nuestra intervención en la audiencia, los integrantes del Tribunal de enjuiciamiento y la contraparte centran su atención en quien expone; por ello no basta con que la presentación tenga un buen contenido, sino que es necesario cuidar la forma en que formulamos nuestros argumentos. En seguida se especifican algunos detalles que contribuyen a una exposición apropiada.

## 1.1. Acerca de las normas de conducta o protocolo en las audiencias

De acuerdo con el artículo 354 del Código Nacional de Procedimientos Penales, el juzgador que presida la audiencia es el director del debate y está facultado para autorizar las lecturas, moderar la discusión y hacer las advertencias que correspondan, con la única consideración de no coartar el derecho de las partes a ejercer su acusación o defensa; fuera de ello, no hay más regulaciones sobre las formas en que se llevarán a cabo las audiencias.

Lo anterior se traduce en que los tribunales disponen acerca de las normas o conductas a seguir por los litigantes en las audiencias; por tanto, es aconsejable que, previo a la audiencia, se consulte si el tribunal cuenta con alguna normativa a seguir con respecto al comportamiento en el interior de la sala de juicio oral.

El artículo 355 del Código Nacional de Procedimientos Penales nos da ciertos parámetros a seguir por los Tribunales de enjuiciamiento, pero también es útil conocer sobre la costumbre o preferencias del tribunal, por ejemplo, si es muy formal o si le desagradan los formalismos. Entre la información útil a conocer están los siguientes aspectos: ¿Se debe pedir permiso para acercarse al a los integrantes del tribunal? ¿Se debe pedir permiso para acercarse al testigo? ¿Se debe pedir permiso para moverse de un lugar a otro al interior de la sala?, etcétera.

Muchos litigantes de juicio oral coinciden en que una regla básica en estos juicios consiste en siempre exponer de pie, no sentado; incluso que es importante ponerse de pie cuando se hacen objeciones.

Sin embargo, lo más aconsejable es consultar en el tribunal sobre las formalidades que ellos tienen contempladas para no entrar en diferencias innecesarias. Tomando en cuenta que las salas de juicios orales en nuestro país han sido equipadas con micrófonos adheridos a los escritorios tanto del Ministerio Público como de la defensa, requeriremos de un micrófono inalámbrico propio para poder desarrollar nuestras intervenciones de pie, igualmente tendremos que verificar si el tribunal permite hacer uso del mismo.

Steven Goldberg (1994) señala que en Estados Unidos los tribunales son los que, de acuerdo a su costumbre, establecen las reglas del manejo de la audiencia y reglan situaciones como las anteriormente expuestas.

## 1.2. La sala de audiencias y sus herramientas

Una práctica responsable requiere que el abogado conozca la sala en la que trabajará. Por ello, se sugiere que días antes de la audiencia acudamos al tribunal para verificar si la sala cuenta con el equipo adecuado para nuestra presentación (pizarra, cañón para reproducción de imágenes o para uso de diapositivas). Si se observa que el tribunal carece de ese equipo se puede pedir autorización al juez para su instalación. En la doctrina hemos notado que estos aspectos se dejan a discreción del Tribunal de enjuiciamiento quienes, haciendo gala del principio de contradicción, podrán autorizar la instalación del equipo con la condición de que se informe a la contraparte o se le permita su uso.

En el caso particular de México, el Código Nacional de Procedimientos Penales dispone, en su artículo 381, que en caso de que la prueba o los datos de prueba se encuentren contenidos en medios digitales, electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología y el Órgano Jurisdiccional no cuente con los medios necesarios para su reproducción, la parte oferente los deberá proporcionar o facilitar.

También establece que, en los casos en que el oferente no provea el medio idóneo para su reproducción, no se podrá llevar a cabo el desahogo de la misma.

Por ello, algunos de los aspectos a revisar en la sala de audiencias son: ¿Cuenta con pizarrón? ¿Tienen borradores? ¿Cuenta con pantalla de video que funcione? ¿Tienen puntero láser? ¿Los micrófonos están pegados a las mesas o no? ¿Hay micrófonos inalámbricos? ¿El audio funciona? ¿Autorizan la utilización de micrófonos inalámbricos propios?

Esa visita previa al lugar de la audiencia evitará que una presentación del caso se vea frustrada por cuestiones de forma.

### 1.3. El material de apoyo para la exposición del caso

Es aconsejable que al preparar el material de apoyo se elabore un resumen del caso, de preferencia en una letra grande, para que se facilite su lectura sin necesidad de acercarnos al texto.

Entre los elementos que debe contener ese resumen se encuentran: los nombres de las partes; día, hora y lugar de los hechos; nombres de los testigos; citas legales con las que fundamentamos nuestra posición, etcétera.

Este resumen tiene un doble uso: nos sirve de guía que recrea en tan solo una hoja la totalidad del caso y le transmite al juez nuestro alto grado de preparación y manejo del mismo, lo cual redundará en la credibilidad de nuestra versión.

No se debe olvidar que este resumen es solamente un apoyo que será útil en caso de algún olvido accidental; pues entre mejor manejo de la información y los datos tenga el expositor, mayor impacto tendrán sus argumentos.

### 1.4. La práctica hace la diferencia

Una vez diseñada la estrategia y definida la forma en que se realizará la exposición, se requiere practicar la presentación una, dos o todas las veces que resulten necesarias para sentirnos satisfechos por la manera en que fluyen los argumentos.

Cuando se ensayan las alocuciones es posible observar los vacíos en la historia, las palabras de más o de menos y las inconsistencias en las ideas; por lo que el ensayo no solo resulta beneficioso para el “manejo del escenario”, sino también para el contenido mismo de la tesis a exponer.

De preferencia, esta práctica debe contar con la presencia de, por lo menos, una persona como auditorio para que sea ella quien realice las observaciones y la retroalimentación correspondientes.

Si no se cuenta con este apoyo, otra estrategia es ensayar frente al espejo; pero esto requiere de que seamos muy autocríticos, lo que hagamos en privado es una muestra de lo que haremos en la audiencia.

## 2. Teoría del caso

La teoría del caso es la hipótesis que cada parte tiene acerca de cómo ocurrieron los hechos objeto del delito. Responde a la pregunta ¿qué sucedió el día del ilícito?

Por supuesto, acusador y defensa tienen versiones distintas, es decir, su propia teoría sobre los hechos.

La teoría del caso comienza a diseñarse una vez que el abogado conoce del caso y culmina con el fallo del juez, pues es éste quien, al tomar su decisión, elige una de las versiones como la adecuada.

La teoría del caso servirá para planear la manera de conducirnos en las siguientes fases de la audiencia de juicio oral:

1. La forma de preparar los alegatos iniciales.
2. La manera en que se presentará la prueba.

3. La preparación de los testigos.
4. La manera de preparar los alegatos de clausura.

La teoría del caso debe comprender tres elementos: fáctico, jurídico y probatorio.

1. Elemento fáctico. Es la parte de los hechos del caso que destacamos por nuestra versión.
2. Elemento probatorio. Son los medios probatorios que se disponen en el caso y que incriminan o no al imputado en el ilícito.
3. Elemento jurídico. Es el sustento jurídico que cada parte le brinda a su teoría del caso.

### 3. Alegatos iniciales o de apertura

El objetivo de los alegatos iniciales o de apertura estriba en anunciar al juez y a la contraparte nuestra versión del caso; esto es, presentarle nuestra teoría del caso. En síntesis, estos alegatos deben reunir tres requisitos:

1. Exposición de los hechos.
2. Mención de la prueba que acreditará los hechos.
3. Petición sobre la culpabilidad o inocencia del imputado.

#### 3.1. La estructura de los alegatos iniciales

La estructura formal usualmente es la siguiente:

1. Tema. La frase que resume nuestra versión de los hechos.
2. Narración de los hechos y ofrecimiento de pruebas. Se debe tomar en cuenta que en estos alegatos no se argumenta, sino que solo se hace una narración de la forma en que ocurrieron los hechos y de la forma en que se acreditarán en la audiencia.
3. Indicación del derecho aplicable. Se indica cuál es la normativa que debiera aplicarse.
4. Conclusión o petición. Se pide al juez la condena o absolución del imputado, según corresponda.

Es importante prestar atención a los alegatos iniciales de la contraparte porque con ellos sabremos cuál es su versión de los hechos y debemos estar atentos a objetar en caso de que estén argumentando sobre el cómo ocurrieron los hechos.

#### 3.2. Técnicas para la presentación de alegatos iniciales

Algunas técnicas aconsejables para presentar exitosamente los alegatos iniciales son:

1. Utilizar las etiquetas. A fin de humanizar o deshumanizar a las partes debe cuidarse el manejo de los apelativos; por ejemplo, señalar el nombre del inculpado y no “el imputado”; o hacer alusión a los “hechos”, y no “el asesinato”.
2. Hablar categóricamente y no con opiniones personales. A fin de transmitir seguridad.
3. Ofrecer probar lo que se puede probar. Es decir anunciar al juez que nuestra versión de los hechos será probada.
4. Evitar consumir demasiado tiempo. Hay que tomar en cuenta que estamos ante una descripción sumaria de los hechos.



*Los alegatos iniciales de la contraparte*

*Es vital prestar atención a los alegatos iniciales de la contraparte. Nos dirán la teoría del caso que se deberemos combatir.*



### Las destrezas para el litigio oral

*La literatura sobre litigación oral suele estudiar ampliamente la audiencia de juicio oral. Con estudio y práctica pueden adquirirse las habilidades para alegar e interrogar.*

## 4. Interrogatorio

El objetivo fundamental del interrogatorio es obtener información sobre los hechos que nos ayude a probar nuestra teoría del caso; además de presentar dicha información de una manera coherente, lógica y persuasiva. Los fines específicos del interrogatorio son:

1. Acreditar la credibilidad del testigo.
2. Acreditar la veracidad del testimonio.
3. Probar nuestras proposiciones fácticas.
4. Obtener información que, junto a la otra, sostenga nuestra versión de los hechos.

## 5. Contrainterrogatorio

El objetivo del contrainterrogatorio es lograr que un testimonio, en principio negativo al interés de nuestra teoría del caso, se vuelva favorable o carente de valor. Sus fines específicos son:

1. Desacreditar al testigo.
2. Desacreditar al testimonio.
3. Que el contrainterrogado refuerce nuestra teoría del caso.

## 6. Objeciones

Las objeciones son las refutaciones orales que se hacen ante alguna actuación de la contraparte que está prohibida, en cuyo caso se debe solicitar al juez que impida la prosecución del acto. Su objetivo es ejercer un control de los actos procesales por medio de la contradicción, evitando que se viole alguna norma ética y/o procesal del juicio oral que favorezca ilegítimamente a la contraparte.

Objetar es también una estrategia, por lo que se debe analizar qué tanto afecta o no afecta la actuación para decidir objetarla o no.

De acuerdo a Ana Montes Calderón, et al (2003), se pueden hacer objeciones a diferentes actos procesales: al ofrecimiento de pruebas en la audiencia de etapa intermedia del proceso, a las preguntas dirigidas a los testigos en un interrogatorio, a las respuestas no contestadas por los testigos y a los alegatos en el juicio oral. Por su parte la doctrina chilena, en autores emblemáticos como Baytelman y Duce (2005), Horvitz Lennon y López Masle (2004) y Moreno Holman y Blanco Suárez (2005), se refiere únicamente a las objeciones a las preguntas en un interrogatorio.

Aunque el Código Nacional de Procedimientos Penales se refiere únicamente a las objeciones de preguntas de un interrogatorio (art. 374 CNPP), nosotros consideramos posible hacer objeciones a las preguntas y a los alegatos.

En la exclusión de pruebas, durante la audiencia intermedia, cada parte presenta argumentos a favor y en contra de la inclusión de determinadas pruebas; por otra parte, la falta de respuesta del testigo a preguntas hechas en un interrogatorio propicia el señalamiento al juez de que la respuesta no ha sido contestada; pero ni lo uno ni lo otro implica objeciones.

Ciertamente, con base en el principio de contradicción y la buena fe con que deben desarrollarse las actuaciones procesales, las partes tendrán a lo largo del proceso diversos debates y la posibilidad de argumentar sus respectivas teorías del caso, pero no todo implica objetar.

Creemos pues factible hablar de las objeciones de los siguientes actos procesales:

## 6.1. Objeciones de preguntas en un interrogatorio (art. 374 CNPP)

Mientras se interroga a un testigo podrán objetarse todas las preguntas no permitidas.

*Su propósito:* impedir que las preguntas objetables sean contestadas.

## 6.2. Objeción a alegatos realizados por las partes

En la exposición de alegatos iniciales puede objetarse la argumentación y no narración de los hechos. En ambos alegatos –iniciales y de clausura– se puede objetar que se argumente distorsionando lo dicho por los testigos, citando inapropiadamente la ley o la jurisprudencia que no corresponde.

*Su propósito:* impedir que sobre los hechos se realicen alegaciones argumentativas en el alegato inicial o que se presenten argumentos indebidos en el caso de los alegatos de clausura.

## 7. Alegatos finales

Con los alegatos finales buscamos aseverarle al juez, mediante la relación de la prueba, que se acreditaron los hechos conforme a nuestra teoría del caso y buscamos persuadirle –con la relación de la ley, doctrina y jurisprudencia– de que debe fallar a nuestro favor.

### 7.1. Requisitos de los alegatos finales

Los requisitos de los alegatos finales son:

1. Se debe relacionar la prueba que acreditó nuestra teoría del caso. Es decir, recordarle al juez cómo las pruebas acreditan nuestra versión de los hechos.
2. Resaltar los detalles de la prueba. A fin de ganar en persuasión, es conveniente traer a colación los detalles que nos dieron las declaraciones de los testigos.
3. Contrastar los hechos con la normativa que regula el caso. Para acreditar que el tipo penal se cumplió o no, según sea el caso.
4. Citar la doctrina y jurisprudencia aplicable. A fin de fortalecer las bases de nuestra posición.

### 7.2. Técnicas para la presentación de alegatos finales

Al momento de realizar la exposición de estos alegatos se deben tomar en cuenta las siguientes técnicas:

1. Hacer una breve introducción. Para mayor orden y comprensión del tribunal. Una introducción puede guiarlo a nuestro tema.
2. Asignación de tema. Al igual que en los alegatos iniciales, éstos deberán tener un tema que resuma la versión de los hechos; si el proceso no tuvo problemas para el litigante, este tema debería ser el mismo de los alegatos iniciales.
3. Pertinencia. Tomando en cuenta la escasez del tiempo, es necesario ser pertinente.
4. Exaltar los puntos ofrecidos y probados. Hay que recordarle al tribunal que en los alegatos iniciales ofrecimos probar determinados puntos y que han sido probados.

Tabla 13.1. Listado de preguntas objetables

De acuerdo a la ley: artículo 373

1. Sugestivas. (No aplica en contra interrogatorio)
2. Ambiguas o poco claras
3. Conclusivas
4. Impertinentes o irrelevantes
5. Argumentativas
6. Que tiendan a ofender al testigo o perito
7. Que pretendan coaccionar al testigo o perito

De acuerdo a la doctrina

1. Pregunta especulativa
2. Pregunta de opinión experta o que solicita opinión a testigo no calificado
3. Pregunta compuesta
4. Pregunta repetitiva
5. Pregunta tendenciosa o que tergiversa la prueba

5. Recaltar los puntos ofrecidos y no probados por la contraparte. Si la contraparte ofreció probar algo y no lo logró, hay que recalcarlo ante el tribunal.
6. Descalificar la prueba inconsistente de la contraparte. Se debe recordar al tribunal cualquier prueba que haya revelado contradicciones o mentiras para que no les brinde valor.
7. Abordar nuestros puntos frágiles, de ser necesario. Si lo consideramos conveniente, se deben exponer las fragilidades de nuestro caso, a fin de dar la explicación debida y disminuir su impacto.
8. Argumentar a nuestro favor. Se le debe indicar al tribunal la importancia de un fallo a nuestro favor.
9. Concluir con fuerza. Utilizando las técnicas de oratoria, debemos cerrar con contundencia, reafirmando nuestra tesis y pidiendo una sentencia favorable.