Simplemente derecho

TEORÍA DEL CASO

Es la estrategia básica y subyacente a toda nuestra intervención en un juicio.

Es nuestra simple, lógica y persuasiva historia acerca de lo que realmente ocurrió

ESTRUCTURA

HECHOS

TEORÍA JURIDICA

PROPOSICIONES FÁCTICAS

PRUEBAS

CONCEPTOS

TEORÍA JDCA: son elementos legales complejos, generales y abstractos

HECHOS: (proposiciones fácticas) afirmaciones de hecho que tienden a satisfacer un elemento legal

PRUEBA: Evidencia demostrativa de las proposiciones fácticas

TAREA DEL LITIGANTE

Es persuadir al tribunal con los mejores argumentos, los que deben ser presentados ordenada, coherente y claramente, en estricta correspondencia con la Teoría del Caso previamente definida.

1. Investigar y conocer de todos los hechos.
2. Determinar los elementos legales relevantes (construcción de nuestra teoría jurídica).
3. Traducir los elementos de la teoría jurídica en proposiciones fácticas.
4. Verificar las pruebas de que disponemos para acreditar cada una de las proposiciones fácticas.
5. Evaluación del tipo de evidencia disponible (directa o indirecta; afirmativa o de refutación).
6. Evaluar los riesgos y daños potenciales que podría causar la contraparte.
7. Verificar la consistencia y credibilidad del relato.
8. Consultar opiniones.
9. Reformular, repasar y aprobar versión definitiva de la Teoría del Caso.

CARACTERÍSTICAS T.A

- Sólo podemos presentar y defender ante el tribunal oral una única teoría del caso.
- La teoría del caso debe ser autosuficiente.
- Por lo general, la Teoría del Caso depende del conocimiento que tengamos de los hechos de la causa.

LOS HECHOS

Tener en cuenta que el objetivo del relato NO es distorsionar la realidad, sino reconstruir los hechos de una manera eficaz y comprensible motivando una categoría jurídica.

- El relato del HECHO está sujeto a los límites del análisis dogmático. Si no los supera, no hay CASO.

Distinguir entre hechos controvertibles e incontrovertibles para generar una historia (versión) basada ojalá mayoritariamente en los hechos incontrovertibles.

DESAFÍO DE UN BUEN LITIGANTE

-Desarrollar la habilidad de relatar los casos en base a hechos concretos, superando la abstracción.

-No olvidar que las teorías jurídicas son elementos que se refieren a categorías de sucesos, no a hechos en particular.

- Distinguir claramente HECHOS y CONCLUSIONES.

@simplemente_derecho

Simplemente derecho

PROPOSICIONES FÁCTICAS

Una proposición fáctica es una afirmación de hecho que satisface un elemento legal.

- Es un elemento legal reformulado en un lenguaje corriente, que se remite a experiencias concretas del caso.

TEORÍA DEL CASO

SE COMPONE DE:

- Elemento (Teoría Jurídica)
- Proposición fáctica
- Prueba
- Tipo de prueba /evidencia
- Oportunidad y orden de presentación

IMPORTANCIA

Eliminan la distancia entre la historia narrada (relato), y las teorías legales o jurídicas, señalándonos indirectamente las conclusiones fácticas a las que debe arribar el juzgador para resolver la disputa.

No olvidemos que las proposiciones fácticas son las afirmaciones de hecho sobre las cuales recaerán las pruebas, para evaluar su fortaleza debemos realizar un TEST DE SUPERPOSICIÓN.

- Consiste en superponer a una proposición fáctica otra interpretación al menos igualmente razonable y creíble de los hechos para evaluar su fortaleza o debilidad.

VENTAJAS

1. Nos permite ordenar la investigación de un caso.
2. Nos permite ordenar los argumentos.
3. Facilitan la presentación en el juicio oral.
4. Son indicadores que sirven para predecir los resultados del juicio.
5. Nos ayudan a definir los criterios según los cuales vamos a ir presentando las pruebas.

LA PRUEBA

TIPOS DE EVIDENCIA

Afirmativa: Acredita hechos que tienden a demostrar la exactitud de una proposición fáctica

De refutación: Tienden a debilitar la prueba afirmativa del adversario. Pueden ser de dos clases:

1.- Pidiéndole al tribunal que no crea o que no acepte la prueba ofrecida por la contraparte (negación);

2.- Aceptar la exactitud de la prueba del adversario, pero pidiéndole al tribunal que extraiga una conclusión diferente de la que la contraparte solicita (explicación)

De credibilidad: Aquélla que tiende a darle razones al juzgador para que considere verosímil nuestra prueba. Es un respaldo a nuestras pruebas.

Explicativa: Evidencia afirmativa que indica al tribunal por qué los hechos sucedieron de una cierta manera y no de otra.

Emocional: Apelan a las emociones de los jueces.

TIPOS DE PRUEBA

DIRECTA: Demuestra una proposición fáctica sin necesidad que haya una inferencia o conclusión derivada de otras premisas.

INDICIARIA: Demuestra una proposición fáctica por intermedio de una o más inferencias o indicios, que llevan al tribunal a concluir de acuerdo a una teoría legal determinada.

- No toda la prueba sirve para todos los hechos
- No podemos tener un hecho sin prueba que lo acredite si queremos llevar ese hecho a juicio
- Test de credibilidad de la prueba: ¿cuán creíble resulta la prueba que pretendo producir para acreditar el hecho que pretendo probar?
- Pensar la prueba desde los posibles cuestionamientos que la defensa podría realizar y diferenciar prueba "fuerte" de "débil"

Simplemente derecho

EXAMEN DIRECTO

¿QUÉ ES?

"Es una forma clara, enérgica y eficiente de plantear los hechos, para conseguir con ello una influencia decisiva en el resultado del proceso"

- APORTE DE INFORMACIÓN.
- COMPRENSIÓN DE LA INFORMACIÓN.
- PERSUASIÓN MEDIANTE LA INFORMACIÓN.

OBJETIVOS

¿Quién es este testigo?

¿Por qué está aquí?

¿Por qué debo creerle?

FINES

- Es el interrogatorio que realiza la parte que presenta al testigo.
- Tiene como principal finalidad aportar información en el juicio para cumplir con los hechos a probar de quien lo presenta.
- Dotar de credibilidad al testigo.
- Acreditar prueba material.
- Obtener información relevante para el análisis de otra prueba.

SELECCIÓN DE TESTIGOS

Límite: Sólo cuatro testigos por punto.

Condiciones mínimas:

✓ Mostrar a lo menos un pequeño grado de credibilidad frente al juez en relación con lo que atestiguara.

✓ Tener coherencia con los demás testigos que se presentarán.

ORDEN DE LOS TESTIGOS

✓ Mejores testigos al principio y al final

✓ Forma cronológica

✓ Forma temática (Puntos de prueba)

PREGUNTAS

Regla grl: Preguntas inductivas.

- Preguntas asertivas: Son Aquellas que contienen una afirmación.
- Preguntas sugestivas: Son aquellas preguntas que contienen la respuesta

OBJETIVOS EN RELACIÓN A LAS PREGUNTAS

- Prohibir que los abogados sean quienes produzcan la información en el juicio.
- Evitar que se engañe al declarante.
- Impedir el hostigamiento de los testigos
- Evitar el error del testigo al declarar
- Evitar que el debate se desvíe a puntos impertinentes o inadmisibles

TIPOS DE PREGUNTAS OBJETABLES

- Sugestivas, asertivas o inductivas.
- Impertinentes.
- Confusas.
- De opinión o conclusivas.
- Capciosas.
- Coactivas.
- Repetitivas.
- Compuestas.

OBJECIONES

CARACTERÍSTICAS

Es nuestra forma de expresar la disconformidad con cualquier actividad del contrario.

- Constituye una formade pedir al Juez que se respeten las reglas del juego justo.
- Son consecuencia de la idea de contradictoriedad.
- Es una de las cuestiones más complejas de la litigación.

Simplemente derecho

OBJETAR ES UNA DECISIÓN ESTRATÉGICA

- Objetar si afecta mi teoría del caso
- No es un acto de purismo procesal
- Son un recurso limitado en la práctica
- Inconveniencia del uso abusivo de las objeciones: 1.- Distrae al tribunal. 2.- Puede predisponer al tribunal en nuestra contra.

FORMA DE REACCIONAR ANTE UNA OBJECIÓN

- Paso 1: Pregunta prohibida
- Paso 2: Objeción antes de que el testigo comience a responder, sino hay preclusión
- Paso 3: El tribunal resuelve de plano o da traslado.
- Paso 4: Resolución que rechaza la objeción, o bien, la acoge ordenando retirar la pregunta o reformularla.

PREGUNTAS PERMITIDAS

DE ACREDITACIÓN: Son aquellas preguntas que tienen por objeto obtener información personal del testigo. ¿Dónde trabaja?

INDUCTORIAS: son aquellas preguntas que permiten ingresar a un tema.

ABIERTAS: Son aquellas preguntas que permiten que el testigo hable libremente.

La ventaja es que el testigo se siente cómodo, pero da información innecesaria o se aprendió un guion.

CERRADAS: Son aquellas preguntas dirigidas a obtener información precisa de un tema determinado.

La ventaja es que conducen al testigo, se enfoca en información relevante, pero el abuso de estas preguntas puede afectar la credibilidad del testigo.

CONTRAEXAMEN

"Es aquella parte del juicio oral en donde el demandante o demandado tienen la oportunidad de interrogar al testigo o perito de la contraria, luego de que ésta última lo haya sometido al correspondiente examen directo"

IMPORTANCIA

- Test de calidad de la información. Por lo tanto, se puede ir más allá de lo que el testigo dijo en el examen directo
- Pensando en las observaciones a la prueba

OBJETIVOS O METAS DEL CONTRAEXAMEN

- Utilizar la declaración del testigo ajeno para acreditar los hechos a probar sobre los cuales se tiene la carga.
- Atacar la credibilidad del testigo.
- Atacar la credibilidad del testimonio.
- Demostrar inconsistencias de otro testigo presentado en el juicio por la contraparte • Utilizar el contraexamen como medio para acreditar evidencia material propia.

ACTITUDES DEL CONTRAEXAMINADOR

- No se descubre al tonto!!!, eso pasa en las películas, usted no se va a ganar un "Oscar" por un buen contraexamen!!!
- No se gana el caso con el contraexamen.
- Se deben establecer metas prudentes.

Simplemente derecho

PREPARACIÓN DEL CONTRAEXAMEN

Escuchar y observar con atención el examen directo:

✓ Si el testigo llega a decir algo que favorece más a nuestra parte que a la contraria.

✓ Si el testigo dice algo que contraría completamente lo que dijo antes.

✓ Si el testigo olvida decir algo que sabemos beneficia a nuestra contraparte.

✓ Si el testigo omite decir algo que sabemos perjudica a nuestra contraparte.

VENTAJAS

- Mejor manera de testear la calidad de la información.

- Se puede indagar al testigo en temas que no trató u ocultó en el examen directo.

- El testigo hostil sólo se limita a ratificar o rechazar lo que se le pregunta.

En aquellos sistemas en que el tribunal no le permite hacer preguntas sugestivas, entonces trate de valerse la mayor parte del tiempo de preguntas cerradas y de un solo punto, refiriéndose siempre a lo que el testigo ya declaró en el examen directo.

- Evite repetir el examen directo.

- Durante el contraexamen no pida explicaciones al testigo y jamás pregunte por qué o alguna frase similar

- La preparación del contraexamen comienza por tener conciencia de que el testigo es hostil y no queremos que se explaye.

- Determinar lo que se necesita lograr con el contraexamen.

- Realizar un análisis total de los testigos del caso y de los hechos debatidos.

- Pronosticar lo que el testigo a contraexaminar dirá durante su examen directo.

- Las fuentes podrían ser el propio representado y la Audiencia Preparatoria.

- Fijar metas para las preguntas.

- Fijar un orden probable para el contraexamen.

- Preparar en forma temática las preguntas específicas que se propone formular.

EJECUCIÓN DEL CONTRAEXAMEN

- Trate de valerse la mayor parte del tiempo de preguntas sugestivas, cerradas y de un punto, siempre y cuando el tribunal lo permita:

✓ Preguntas sugestivas:

✓ Preguntas cerradas.

✓ Preguntas de un punto

✓ Preguntar de lo más general a lo particular

✓ Preguntas abiertas...cuidado!!!

CONFESIONAL O ABSOLUCIÓN DE POSICIONES

- Las posiciones se formularán verbalmente, sin admisión de pliegos.

- Deberán ser pertinentes a los hechos sobre los cuales debe versar la prueba.

- Deberán expresarse en términos claros y precisos.

- El tribunal, de oficio o a petición de parte, podrá rechazar las preguntas que no cumplan con dichas exigencias.

- El juez podrá formular a los absolventes las preguntas que estime pertinente, así como ordenarles que precisen o aclaren sus respuestas.