

Examen Directo

Felipe Marín Verdugo

CEJA

(Centro de Estudios de Justicia
de las Américas)

Examen Directo Testigos

La principal herramienta con la que cuenta un litigante para relatar y probar ante el tribunal su versión de los hechos es el
EXAMEN DIRECTO

Examen Directo Testigos

- Examen Directo:
Es la información entregada por el testigo de la parte que lo presenta (testigos propios).
- Estos testigos irán al juicio a probar las proposiciones fácticas que satisfagan los elementos de la teoría legal de la parte que lo presenta (por eso la parte lo lleva)

Examen Directo

- Los testigos declaran personalmente y su declaración no puede ser sustituida por declaraciones previas escritas
 - Inmediación.
 - Contradicción.
- Examen vs. Interrogatorio

Examen Directo

- Todos los testigos son hábiles, por lo tanto, no existen tachas:
 - Admisibilidad vs. Credibilidad.
 - Todos los testigos valen, pero no todos los testigos PESAN lo mismo.
 - Peso de un testigo depende de su CREDIBILIDAD en concreto.

RELEVANCIA DEL EXAMEN DIRECTO

- Esta es la oportunidad de presentar la teoría del caso a través de la prueba:

Hasta antes la teoría del caso era sólo una promesa (alegato de apertura).

Objetivos del Examen Directo

1. Solventar la credibilidad del testigo
2. Acreditar nuestras proposiciones fácticas
3. Acreditar e introducir al juicio prueba material (objetos y documentos)
4. Obtener información relevante para el análisis de otra prueba

Objetivos del Examen Directo

1. Solventar la credibilidad del testigo

Elementos de juicio para mostrar al tribunal que esta persona en concreto es digna de crédito.

PREGUNTAS DE ACREDITACIÓN.

Solventar la credibilidad del testigo

- ¿Quién es esta persona y por qué debiera creerle?
- Las áreas de acreditación dependen de las necesidades específicas del caso concreto.

Solventar la credibilidad del testigo

- Ej: Si un testigo va a declarar sobre aspectos personales de otra persona:
 - Acreditación dirigida a demostrar que existe una relación con esa persona.

Solventar la credibilidad del testigo

- Ej: Si un testigo va a declarar sobre lo que percibió directamente:
 - Acreditación sobre sus facultades para percibir lo que dice haber visto o escuchado.

Objetivos del Examen Directo

2. Acreditar nuestras proposiciones fácticas

Relato de los hechos por los cuales hemos traído al testigo a declarar.

Acreditar nuestras proposiciones fácticas

- Construcción del relato como una PELICULA:
 - Relato preciso y completo.
 - No basta con enunciar superficialmente un tema para entender que se ha acreditado.
 - Se lleva al testigo paso por paso relatando lo que ocurrió, dejándole al juzgador una IMAGEN clara de lo sucedido.

Acreditar nuestras proposiciones fácticas

- Construcción del relato como una PELICULA:
 - Los detalles y la precisión sólo deben estar destinadas a los elementos RELEVANTES de la información que el testigo nos tiene que entregar (nuestras proposiciones fácticas)

Organización del Examen Directo

- Orden de presentación de los testigos (información)
- Orden de presentación del testimonio.

Organización del Examen Directo

- Orden de presentación de los testigos (información)
 - No existe una regla de oro para determinar el orden más conveniente: el objetivo será presentar la información en juicio de la forma que mejor facilite la comprensión del tribunal.

Organización del Examen Directo

- Datos para una buena organización:
 - Solemos recordar mejor lo que vemos al principio y al final.
 - El orden cronológico ayuda a una mejor comprensión.

Organización del Examen Directo

- Orden del Testimonio: (orden en que cada testigo contará su relato)
 - Generalmente se usa un orden cronológico porque facilita la comprensión (experiencia común)

Organización del Examen Directo

- Dos posibles esquemas de relato cronológico:
 - Pregunta del primer hecho – detalles del primer hecho – Pregunta del segundo hecho – detalles del segundo hecho – Pregunta del tercer hecho...
 - Relato completo de los hechos – detalles de los hechos relevantes.

Tipos de Preguntas

1. El testigo es el protagonista en el examen directo: es él quien entrega la información, no el abogado.

CREDIBILIDAD

2. Herramienta: preguntas abiertas.

Preguntas abiertas

- ¿Qué pasó el día 13 de mayo?

Preguntas abiertas

- Pregunta abierta que permite al testigo llenar de contenido la respuesta con sus propias palabras.
- Dan CREDIBILIDAD al testigo.

Preguntas abiertas

- Desventaja: no permiten guiar de cerca al testigo
 - Incluir información irrelevante.
 - Sin orden y coherencia

Solución: Preguntas cerradas

¿Qué pasó en la tarde del 13 de mayo?

Preguntas cerradas

- Preguntas precisas que ofrecen al testigo varias alternativas de respuesta posible

(al contrario de las preguntas sugestivas que sugieren una sola respuesta posible)

Preguntas cerradas

- Ventaja: permite al litigante tener mayor control del relato (relevancia y cronología de la información)
- Desventaja: impacto en la credibilidad
¿Cuánto sabe realmente el testigo?

Preguntas sugestivas

- Contienen su respuesta en la misma pregunta (son las más cerradas de todas)
- Es el abogado el que declara y no el testigo: Credibilidad.
- Están prohibidas por regla general en el examen directo (la declaración debe ser del testigo, no del abogado).

Buenas prácticas en el examen directo

- Hacer las preguntas en lenguaje común.
- Poner atención al lenguaje del testigo (si se expresa en lenguaje poco comprensible, pedir que se explique).
- Escuchar al testigo.
- Adelantar debilidades y explicarlas (contraexamen).

Buenas prácticas en el examen directo

- No leer el examen directo (el abogado se concentra el en libreto más que en las respuesta del testigo).