

TIPS DE LITIGACIÓN ORAL

PREPARACIÓN Y EJECUCIÓN DE ALEGATOS ORALES:

María Soledad Krause Muñoz, abogada de la Universidad de Chile, profesora del Departamento de Derecho Penal de la Facultad de Derecho UC y Doctora en Derecho y Ciencias Penales de la Universidad Pompeu Fabra, nos entrega las siguientes recomendaciones en relación con los **alegatos orales**:

- **Conoce a tu auditorio**
- **Forma del alegato**
- **Anticipación de debilidades**
- **Afirmaciones y argumentos**



CONOCE A TU AUDITORIO: Antes de preparar una audiencia o un alegato oral ante un tribunal es importante conocer a quienes lo integran. La finalidad de toda alegación de parte es persuadir al Tribunal de la postura que se le presenta, de ahí que sea especialmente importante conocer quién es la persona destinaria del mensaje que le dirigiremos. Conociéndolo podremos seleccionar el lenguaje, la forma del discurso, la extensión de los argumentos, e incluso el tipo de argumentos que conviene realizar.

FORMA DEL ALEGATO: Cuida la extensión de las alegaciones, y mantén una ordenación y estructura lógica en ellas. El seguir un cierto orden y estructura, el evitar repeticiones innecesarias, y avances y retrocesos, facilita la comprensión de cualquier idea y su seguimiento. No hay una extensión mínima ni una máxima ideal sino una extensión que hay que disponer estratégicamente según la complejidad y la extensión de lo que requiera tu caso.

Persuade con inteligencia, sin abusar de las emociones. Persuadir supone siempre apelar a las emociones del otro. Pero en relación con jueces expertos, que son además imparciales e independientes y que deben justificar cualquier decisión que adopten, esa labor se realiza siempre de un modo que conjuga –como decía Aristóteles– credibilidad y lógica. Crea la emoción apelando sobre todo a la inteligencia del otro, transformándolo en sujeto activo de su propio conocimiento y valoración. El abuso de adjetivos y otras expresiones que persiguen crear una emoción desnuda pocas veces consigue ese objetivo.

Los argumentos formalistas nunca son suficientes. Cuando se estructura una teoría del caso, conviene preguntarse también por las razones y los principios que se encuentran subyacentes a las normas, de manera de encontrar en ellos las razones que justificaron su dictación. Los jueces tienen la obligación de atender al caso concreto y testear si en él concurren aquellas que las leyes generales y abstractas estimaron como relevantes para decidir. Conviene, por consiguiente, mostrarles que eso es así, poniendo de manifiesto por qué en nuestro caso concurren también esas razones subyacentes.

ANTICIPACIÓN DE DEBILIDADES: Al construir tu teoría del caso anticipa las dificultades de tu posición. Esa anticipación no conlleva necesariamente darlas a conocer de manera explícita, pero sí estar preparado para hacerles frente. El mejor litigante es aquel que no se sorprende.

AFIRMACIONES Y ARGUMENTOS: Se debe ser riguroso. Si afirmas que algo es verdadero, sé fidedigno. Si citas una fuente, que sea una cita completa y fiel. Prepara tus juicios y alegatos con cuidado. Estudia y sé persistente en esa preparación. Piensa que en cada actuación procesal que despliegas estás construyendo el capital inmaterial que formará tu reputación y tu confiabilidad

como litigante. Asimismo, que en cada actuación procesal que despliegas contribuyes o no como abogado al funcionamiento del sistema jurídico, así como a la confianza que se tiene en él como mecanismo de control social y de solución de conflictos.