

# EL ALEGATO DE CLAUSURA

ABA ROLI

Tijuana, UABC 10/diciembre 2015

# EL ALEGATO DE CLAUSURA



# ¿Cuál es la diferencia entre la apertura y la clausura?

<b>Apertura</b>	<b>Clausura</b>
Hechos no interpretados	Conclusiones con interpretación
No argumentos	Argumentar es correcto

## Es la única oportunidad de:

- (1) Hablar directamente con los jueces sobre su teoría del caso.
- (2) Analizar y explicar las pruebas.
- (3) Hacer claro como se relatan las pruebas unas con otras.



## Es la única oportunidad que tiene de:

- (4) Atacar a la credibilidad de testigos adversos.
- (5) Disminuir las debilidades en su caso.
- (6) Persuadir a los jueces de la **justicia** de su teoría del caso.



# Organizando la Clausura

- Introducción-
  - Repetir el tema y/o la teoría
- Comunicar lo que verdaderamente ocurrió
  - “En mi alegato de apertura, les prometí que iba a mostrar que no cumplió el Capitán Paulino Neutrón con sus deberes de cuidado; que este encallamiento fue previsible y evitable. Cumplimos con esa promesa.”
- Conclusión

# La Clausura Premeditada

- Durante todo el juicio hemos estado recopilando joyas que vamos a usar para este momento.
- Los Hechos
- La inferencias y deducciones
- Todo que nos apoya durante la investigación.

# ORGANIZACIÓN FINAL

- Examinar de nuevo los hechos
- Poner las deducciones en disposición lógica
- Todo esto hacia al veredicto o la sentencia.



# PUNTOS OBLIGATORIOS

- Que esto es sumamente importante
- Las pruebas y la evidencia que está a nuestro favor
- Que las conclusiones están basadas en las pruebas concretas

# El Método de Presentar el Alegato de Clausura

(1) Mantenga contacto con sus ojos.

(2) NO LEA el alegato!

(3) Note su postura y cuide las manos.

(4) Sea quien realmente es.

(5) Hable claramente y en voz suficiente alta.

Sinceridad



# El Método de Presentar el Alegato de Clausura

- (6) Limítese a las pruebas, y sus inferencias, y los argumentos jurídicos relacionados.
- (7) Evite expresar sus creencias personales o testificar de su propio conocimiento.
- (8) Evite apelar a la simpatía, igual que a los prejuicios.



# El Método de Presentar el Alegato de Clausura

(9) Sin gritos, sin “humos,” sin distracciones

(10) Prepárese...prepárese...PREPÁRESE!



**GRACIAS Y BUENA SUERTE!**