



La Oratoria y su Insidencia en la Declaración del Perito y el Auditor Forense en un Proceso Judicial.

La “Declaración del Perito” en un proceso Judicial constituye Órgano de Prueba en el contradictorio, de importancia relevante y determinante para un juez impartir justicia.

Como bien expresa un cantautor “no basta”, pues el dictamen pericial como medio de prueba por sí mismo no es suficiente, amerita de otro medio de prueba como es “declaración del Perito”, todo en procura de determinar la verdad material y establecer las responsabilidades penales y civiles resultado de afectación patrimonial.

Por consiguiente, en esta ocasión no trataremos las implicaciones desde el punto de vista jurídico que pueda asumir el perito al declarar, sino la **oratoria y su incidencia** al momento del interrogatorio y contrainterrogatorio al perito y al auditor forense.

En los sistemas judiciales de la Américas, la oralidad en la corte fortalece los medios de pruebas documentales (escrito), que pueden leerse, explicarse y ser objeto de análisis, por parte del operario jurídico, siendo protagonista no solamente el Perito Contable o Auditor Forense, sino también el perito cuando actúa en calidad de Testigo Experto y Testigo Técnico.

“El saber algo no es idéntico a saber decirlo; no basta con saber y estudiar un asunto hay que ser capaz de exponerlo”, afirma María Jesús Rodríguez García Manual Básica del Perito Judicial 2da edición, Madrid España.

Es frecuente la timidez o miedo escénico, que puede poner en riesgo el encargo. Los gestos al momento de exponer sus ideas (lenguaje no verbal), muchas veces expresa más que el lenguaje verbal.

Sin embargo, existen ciertas técnicas ya conocida que han venido evolucionando con el tiempo y que pueden ser aplicadas para solventar estas dificultades, las cuales en lo personal he utilizado con excelentes resultados en el interrogatorio y contra interrogatorio, me explico.

El “temor en la oralidad” es la perturbación angustiosa del ánimo por un riesgo o daño real o imaginario. Por lo que el miedo en la exposición oral es el temor hacer el ridículo ante un gran grupo de personas. “Y esto afecta tres elementos primordiales como son los niveles **cognitivos, fisiológicos y conductuales**, siendo el conductual desde mi experiencia el más importante a la hora de presentar un informe oral ante un proceso judicial”.

“El nivel cognitivo obedece a miedo a las; a) Las Críticas b) fracaso c) la ansiedad por sentirse el centro de atención, d) demostrar ignorancia a cuestiones paralelas a las que se tratara, e) las lagunas de memoria, f) hacer el ridículo, g) las Preguntas imprevistas, entre otras”.

“En el Nivel fisiológico afecta la Respiración acelerada, Sudoración, Urgencia urinaria, Malestar estomacal, Dolor de Cabeza, Sequedad en la boca, Sudor Facial, Escalofríos, Manos heladas”.

“El Nivel conductual: Puede afectar la Rapidez o lentitud al hablar, el bajo volumen de la voz, largo silencio con frecuencia”.

“Osho en su libro “El Miedo” establece que el miedo solo existe en el mecanismo de la mente y que ese mecanismo se encuentra tanto en las personas como los animales”.

El método cognitivo conductual contribuye a procesar nuestras ideas, sentimientos, palabras y actuaciones, en tal sentido enfoque lo siguiente:

Las afirmaciones verbales: Repetir frases positivas en nuestra mente de algún objetivo logrado en nuestra trayectoria profesional, de esta manera tomaremos el control de un posible estado de ansiedad.

Visualizaciones positivas: Uso consiente de la imaginación para crear cambios positivos en la mente

Reestructuración cognitiva: Todo lo que piensa influye directamente en tu estado de emocional. Por lo tanto, debemos detectar e identificar los pensamientos negativos, y analizar qué consecuencias o resultados tienen, que ocurrirías si lo que se piensa es cierto.

Ensayo de conducta: Técnica para lograr la conducta deseada.

En lo relativo al “estado interior”, mostrar seguridad en sí mismo, solo se logra con una preparación integral, seguro de que el trabajo con ética y profesionalismo genera credibilidad y contribuye a la verdad material.

La oralidad contribuye tanto que el conocido abogado Saulo de Tarso (Apóstol Pablo) apelando su defensa ante el emperador Poncio Pilato, éste último como resultado de su oralidad, indico “Saulo por poco me persuade”. Recomendamos estos puntos a la hora de ser llamado a estrado.

Ana L. Morel

Juana Teresa Báez Vasallo

**Miembros de la Comisión Técnica
Interamericana de Peritaje Contable y Auditoría Forense de la AIC**

