

# PROGRAMA EN MÉXICO DE APOYO PARA LAS FACULTADES DE DERECHO Y COLEGIOS DE ABOGADOS

## **ABA ROLI México** **Iniciativa Para el Estado de Derecho** ***Del American Bar Association*** **(Colegio de Abogados de EE.UU.)**

® Todos los derechos reservados.

Autorización para su reproducción y distribución podría otorgarse previa solicitud escrita.

# EL CONTRAINTERROGATORIO

## CURSO INTRODUCTORIO DE FORMACIÓN DE FORMADORES: “TÉCNICAS BÁSICAS PARA EL LITIGIO ORAL PENAL”

**Cuernavaca, Morelos del 02 al 06 de septiembre de 2014**

# DEFINICIÓN

Es el examen que se hace a las personas que presenta la contraparte en la audiencia de juicio oral, técnica que se puede utilizar con la Víctima u Ofendido, Testigos, Peritos e incluso el Imputado

# IMPORTANCIA

- ▶ Piedra angular del sistema acusatorio como máxima manifestación del **principio de contradicción**
- ▶ La herramienta más efectiva para efectuar **test de veracidad** de la información que aportan los testigos y peritos
  - Dilucidar mentiras y errores
- ▶ Mecanismo que **legitimas las decisiones de los jueces** sin necesidad de intervenir en el desahogo de prueba en atención al control horizontal.

# DIFERENCIAS

## Interrogatorio

- ▶ Busca información
- ▶ Declara el testigo
- ▶ Preguntas abiertas

## Contrainterrogatorio

- ▶ Busca neutralizar el interrogatorio
- ▶ “Declara” el abogado
- ▶ Preguntas sugestivas y cerradas

# DIFERENCIAS

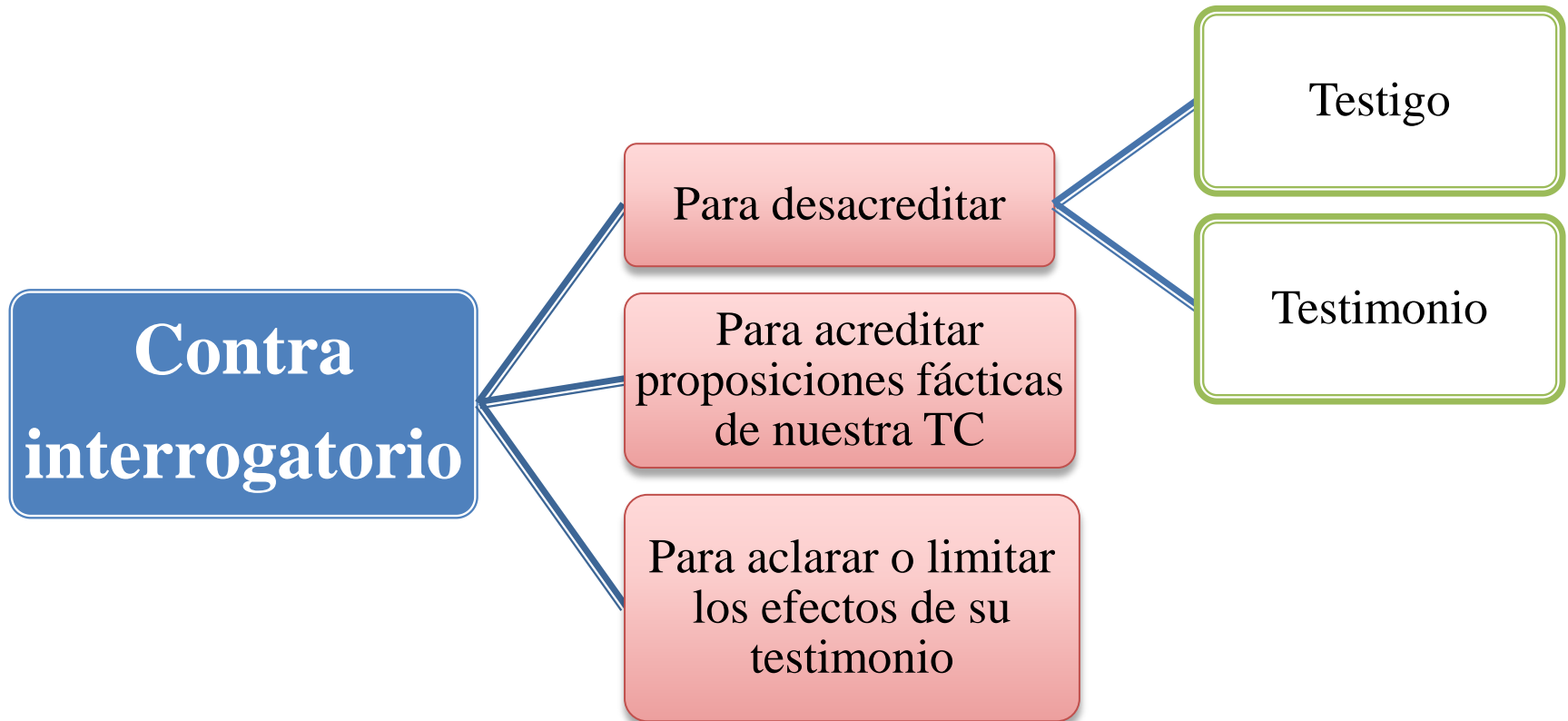
## Interrogatorio

- ▶ Estructura más cronológica
  - Acreditar
  - Construir

## Contrainterrogatorio

- ▶ Estructura más temática
  - Impugnar
  - Desacreditar
  - Quitar/ Sacar

# OBJETIVOS DEL CONTRAINTERROGATORIO



# OBJETIVOS DEL CONTRAINTERROGATORIO

**El tipo de contrainterrogatorio que realicemos determinará entre otras cosas:**

- ▶ La forma en que formulamos la pregunta
- ▶ El tono de voz que utilizamos
- ▶ El orden de las preguntas



# OBJETIVO: DESACREDITAR AL TESTIGO

## 1. Para hacer al testigo poco atractivo

- Influencias.
- Prejuicios.
- Intereses.
- Motivos.
- Convicciones.
- Antecedentes personales.

### Ejemplo:

¿Usted fue condenado por estupro hace 3 años?

¿Usted va a recibir una sentencia de libertad condicional como resultado de este acuerdo?

# OBJETIVO: DESACREDITAR EL TESTIMONIO

## 2. Para demostrar existe error en:

- La **percepción** del testigo (Lo que oyó, vio o percibió por tacto)
- La **interpretación** de lo que percibió el testigo
- La **memoria** del testigo

### Recordemos que:

- \*La línea entre percepción y interpretación es muy delgada.
- \*El potencial de distorsión en el proceso de percepción es muy grande

**Ejemplo:** En su interrogatorio nos dijo que la persona que portaba el arma tenía un tatuaje de una serpiente en el cuello ¿Lo vio de 15 metros, verdad?

# OBJETIVO: DESACREDITAR EL TESTIMONIO

## 3. Para demostrar que el testigo esta mintiendo

Se requiere:

- ▶ Evidenciar el móvil para mentir
- ▶ Evidenciar contradicción **impugnando** con una declaración anterior
  - \*La Técnica para evidenciar contradicción se abordará en el Modulo de Teoría y práctica de la prueba 2

## OBJETIVO: ACREDITAR

**1. Cuando queremos obtener información del testigo que omitió en el interrogatorio y queremos que el juez acepte o acredite por que ayudan a nuestra teoría del caso.**

Ejemplo:

- ¿Fue Ricky Ramírez que dijo que no sabía, correcto?
- ¿Las huellas dactilares de la escena no eran de mi cliente?

# ACREDITAR

**2. Cuando queremos acreditar evidencia inconsistente con el testimonio de otro testigo de la contraparte.**

**¿Usted solo escuchó *un* disparo, correcto?**

# LIMITAR LOS EFECTOS DEL INTERROGATORIO

**1. Cuando el testimonio del testigo es ambiguo o vago y queremos limitar su alcance y demostrar:**

a) **Que no nos afecta en lo absoluto**

**Testimonio: Estuve todo el día parado vigilando la puerta y nunca vi al defendido entrar**

**Contra:** ¿Existe otra puerta de acceso al edificio por detrás, cierto?  
¿El defendido tiene acceso a esta puerta, correcto?

## CONTRAINTERROGATORIO PARA LIMITAR LOS EFECTOS DEL INTERROGATORIO

### **b) Que nos afecta menos de lo que parece**

- Testimonio: Logre ver la cara del asesino por **un buen tiempo**
- ▶ **Contra: ¿Usted logró ver la cara del asesino por tres segundos, cierto?**

### **2. Cuando queremos separar hechos objetivos de una mera opinión**

- ▶ Testimonio: El testigo actuaba de forma sospechosa
- ▶ **Contra: ¿Lo que hizo pensar que actuaba de forma sospechosa fue que portaba dos teléfonos, cierto?**



# PREPARACIÓN DEL CONTRAINTERROGATORIO



# PLANIFICACIÓN

- ▶ La mejor contra es lo que se planifica
- ▶ Solo hacer preguntas cuya respuesta ya sabemos y podemos probar

**No estamos “de pesca”**

- ▶ Reducir el “factor X”

**Recordemos que el testigo esta preparado**

# INVESTIGACIÓN

El contrainterrogatorio debe ser el resultado de una **completa investigación** y preparación con antelación al juicio

Obtener toda  
declaración  
anterior  
relevante

- Informes
- Entrevistas
- Notas
- Publicaciones

# ENTREVISTAS

**Realizar entrevistas a los testigos como parte de la investigación**

- ▶ **Contexto**
- ▶ **Claridad**
- ▶ **Verbalización**
- ▶ **Descubrimiento**
- ▶ **Transcripción**

# PLANIFICAR/ DESARROLLAR

**TEORÍA DEL CASO** como punto de partida para elaboración del esquema para el contrainterrogatorio

**Define claramente los objetivos de cada contra de acuerdo a lo que quieras argumentar en tu alegato de clausura**

**¿Qué información necesito obtener de este testigo?**

# PLANIFICAR/ DESARROLLAR

## Identifique temas y Preguntas

- **Temas:** Hechos que van a ayudar a la teoría del caso;
- **Preguntas:** Preguntas necesarias para tratar un tema específico. Usualmente se requiere más de una

# ELABORACIÓN DE UN ESQUEMA

1. Realice un bosquejo de temas y preguntas consistente con su estrategia.
2. Tenga un mapa escrito y mental de lo que usted va a preguntar.

- ▶ **Concreto y bien estructurado**
- ▶ **Resaltar palabras y frases claves**

## PREPARACIÓN

- ▶ Hay cosas que el testigo no puede negar?
  - Ejemplo – un policía no va a negar que cumple con las reglas, o que sea un buen policía dedicado a su trabajo.
- ▶Cuál sería la mejor respuesta que el testigo puede dar?
- ▶ ¿Qué haré si el testigo no responde como quiero?
  - ¿Otra evidencia?
  - ¿Declaración anterior?

# REALIZACIÓN DEL CONTRAINTERROGATORIO



# EJERCER CONTROL

**El abogado afirma y el testigo confirma**

- ▶ **El protagonista es el abogado**
  - El abogado es el que “declara”
  - El testigo “ratifica”

# EJERCER CONTROL

## El abogado afirma y el testigo confirma

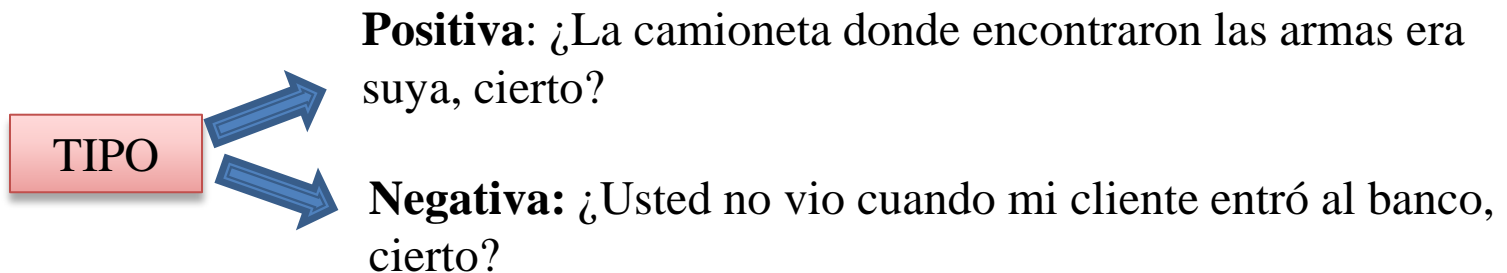
- ▶ **El testigo tiene intereses adversos**
  - Se le está sacando información que no le beneficia
  - Es peligroso lo que pueda responder por que seguramente esta preparado
  - OJO: El proyecto de Código Nacional contiene la regla de **“TESTIGO HOSTIL”** para contrainterrogar a los testigos propios que sean adversos

# ¿CÓMO EJERCER CONTROL?

- ▶ Arrinconar al testigo
- ▶ Preguntas cerradas y sugestivas
- ▶ Preguntas cortas: limitadas a un hecho por pregunta
- ▶ No preguntar sobre explicaciones u opiniones
- ▶ Evite que el testigo evada su pregunta
- ▶ Usar un ritmo consistente y firme.

# UTILIZAR PREGUNTAS SUGESTIVAS

- ▶ **Definición:** *Pregunta que sugiere la respuesta*
- ▶ Naturaleza adversarial
- ▶ **Objetivos:**
  - Control sobre lo que puede decir el testigo
  - Evita que el testigo de la contraparte diga cosas que pueden perjudicar a nuestra teoría del caso



## UTILIZAR PREGUNTAS CERRADAS

- ▶ **Pregunta cerrada:** Preguntas que solo permiten al testigo responder “sí” o “no”
  - **Evita que el testigo pueda dar explicaciones** o declarar cosas que no nos convienen
  - Acorrala al testigo
  - Permite hacer evidente una contradicción con declaraciones anteriores e **IMPUGNARLAS**

**Ejemplo:** ¿Usaba usted sus lentes esa mañana?

\* Hay que utilizar el lenguaje del interrogatorio cuando nos conviene

# UTILIZAR PREGUNTAS CORTAS

- **Más control**
- **Más impacto**
- **Evita errores**

## Mal

“¿Ese miércoles 15 a las 8:13 estaba usted leyendo el periódico en el parque y tenía a su perro Benito a un lado?”

# UTILIZAR PREGUNTAS CORTAS

- Más control
- Más impacto
- Evita errores

## Bien:

- ▶ Usted fue ese miércoles 15
- ▶ A las 8:13
- ▶ Al parque
- ▶ Allí leyó un periódico
- ▶ Y fue con su perro Benito
- No

# UTILIZAR PREGUNTAS CORTAS

- Más control
- Más impacto
- Evita errores

## Bien:

- ▶ Pero sí fue con su perro
- ▶ ¿Y cómo se llama su perro?”
  - Rufo



# ARRINCONANDO AL TESTIGO

\*Utilizar el recurso de contradicción en el juicio

## “Atraparlo” con sus declaraciones

- Informes
- Entrevistas
- ▶ **Entrevista**
  - Hacerle leer informe
  - Solicitar cambios
- ▶ **Hacer entrevista**
  - Solicitar cambios
- ▶ **Solicitar cambios a futuro**

## ARRINCONAR

- ▶ Construir una serie de preguntas, empezando con **las más seguras**, que elimina las salidas del testigo.
- ▶ La serie llegará al punto que queremos demostrar. En este momento el testigo no tendrá otra opción que afirmar (o perderá toda su credibilidad si lo niega)

## EL TESTIGO QUE NO RESPONDE

- ▶ ¿Es una de las obligaciones de su trabajo hacer informes, correcto?
- ▶ “De verdad, odio hacer informes”

## EL TESTIGO QUE NO RESPONDE

- ▶ ¡No acepte la evasión!
  - ▶ Repite la pregunta.
  - ▶ Y repítela otra vez
- 
- ▶ Mantener control.
  - ▶ Después podemos argumentar sobre el comportamiento del testigo.

# ¿PREGUNTAS ABIERTAS? ÚNICAMENTE EN CASOS EXCEPCIONALES

**Preguntas Abiertas son peligrosas.**

**Los defensores casi nunca deben usarlas.**

## ¡Cuidado!

Si usas preguntas abiertas su respuesta será contraproducente. Evita tomar riesgos innecesarios, utilízalas solo cuando el testigo este obligado a dar una respuesta específica

# OJO



## **Preste atención al testigo en el interrogatorio**

- Escuche la respuesta y observe el lenguaje no verbal del testigo para conocer sus debilidades y fortalezas.



## **Altere el orden del interrogatorio**

- Evita que el testigo adivine su objetivo y dificulta que de respuestas preparadas

# OJO



## No repita el interrogatorio

- ¡El testigo va a responder lo mismo!
- ¡Y probablemente con más fuerza!
- Le brinda credibilidad al testigo.
- Solo repita las preguntas que le sean muy favorables

# OJO

➔ **No le de al testigo oportunidad de explicar**  
**No pregunte ¿Por qué? ¿Cómo?**

➔ **La peor pregunta del contra es...**

## ¿POR QUÉ?



# OJO



## **Empezar fuerte y terminar fuerte**

*Deje sus mejores cartas para el inicio y el final*

Los jueces recuerdan mejor lo que escuchan al principio y al final



## **Cierre con impacto**

Si obtuvo una respuesta muy favorable y ya no hay preguntas muy importantes por hacer termine ahí.



## **No haga la última pregunta**

Deje el punto para alegato de clausura

# ¿DEBO CONTRAINTERROGAR?

**Generalmente es útil contrainterrogar pero  
NO SIEMPRE.**

**El hecho de no contrainterrogar puede mandar un mensaje al Juez de que el interrogatorio simplemente no afecto a tu teoría del caso.**

Lo importante es proyectar confianza a la hora de hacerle saber al juez que no deseamos contrainterrogar

# ¿DEBO CONTRAINTERROGAR?

- ▶ ¿Cuántos y cuáles son los puntos esenciales para mi teoría del caso?
- ▶ ¿Perjudica el interrogatorio de ese testigo mi teoría del caso? ¿Necesito hacer control de daños?
- ▶ ¿Se reservó información importante para establecer mi teoría del caso?
- ▶ ¿Fue creíble?
- ▶ ¿Cuento con material para desacreditarlo evidenciando contradicción?
- ▶ ¿Qué riesgos corro al contrainterrogarlo?

## Otra opción es elaborar un contrainterrogatorio muy breve

- **Para demostrar las cosas de las que no habló el testigo.**
  - Perito de balística, cuando nuestra teoría es que el cliente no estuvo allí
- **Para capturar unos puntos favorables que salieron de manera dispersa en un interrogatorio largo**

# ¿PREGUNTAS?

# CONTRAINTERROGATORIO

**FIN**

**Gracias**

# PROGRAMA EN MÉXICO DE APOYO PARA LAS FACULTADES DE DERECHO Y COLEGIOS DE ABOGADOS.

## **ABA ROLI México** **Iniciativa Para el Estado de Derecho** **del *American Bar Association*** **(Colegio de Abogados de EE.UU.)**

**Hamburgo 206 – 502**  
**Col. Juárez, México D.F. C.P. 06600**  
**Tel y Fax.: (55) 5207-2561**  
**[www.abaroli.mx](http://www.abaroli.mx)**

**Alonso González Villalobos** [alonso@abaroli.mx](mailto:alonso@abaroli.mx)

**María Maltos** [violeta@abaroli.mx](mailto:violeta@abaroli.mx)

**Bertha Alcalde Luján** [bertha@abaroli.mx](mailto:bertha@abaroli.mx)

**María José Peláez Barrera** [mariajose@abaroli.mx](mailto:mariajose@abaroli.mx)

**Paulina Aguilar Cervantes** [paulina@abaroli.mx](mailto:paulina@abaroli.mx)