



INTERROGATORIO DE TESTIGOS

◆ —◆
José Casañas Levi

CODIGO PROCESAL PENAL

✦ **Art. 390. INTERROGATORIO.**

- ✦ El presidente moderará el interrogatorio y evitará que el testigo conteste a preguntas capciosas, sugestivas o impertinentes, procurando que el interrogatorio se conduzca sin presiones indebidas y sin ofender la dignidad del declarante. *Las partes podrán plantear la reposición de las decisiones del presidente que limiten el interrogatorio u objetar las preguntas que se formulen.*

✦ **Art. 404. CONTENIDO.** *El secretario labrará un acta de la audiencia, que contenga:*

- ✦ *5) las solicitudes y decisiones producidas en el curso del juicio y las objeciones de las partes;*


TIPOS DE PREGUNTAS



Preguntas abiertas:



- ✦ La finalidad es que el testigo responda con sus propias palabras sin que el abogado limite, restrinja o sugiera ciertas palabras para la declaración, por ejemplo:
- ✦ ¿Que hizo en fecha... por la mañana?,
- ✦ ¿En que consiste el llamado a licitación?,
- ✦ ¿Nos podría contar en qué consistió la conversación que mantuvo en fecha.....con el titular del numero de celularque figura en el informe pericial?


- 
- ✦ La ventaja de las preguntas abiertas es que tienen el efecto de elevar la credibilidad del testigo, es decir, potencialmente son mejores para generar y fortalecer su credibilidad.
 - ✦ Sin embargo, la contracara de las preguntas abiertas es que los relatos que genera el testigo pueden no aportar todos los detalles que el abogado necesita extraer del testigo, o bien incluir detalles sobreabundantes o de escaso interés.
 - ✦ Esto es particularmente cierto en el caso de testigos hostiles, de aquellos poco locuaces o de quienes lo son en exceso.

Preguntas cerradas:



- ✦ Se espera que el testigo escoja entre varias respuestas posibles, focalizando la declaración del testigo en aspectos específicos del relato, por ejemplo:
- ✦ ¿Dónde queda ubicado su despacho?,
- ✦ ¿Qué tipo de documentación le acercaban para firmar?,
- ✦ ¿Cuál es el nombre de su gerente?

- ✦ Hay que diferenciar entre preguntas cerradas y aquellas que son sugestivas, pues estas últimas están por regla general prohibidas.
- ✦ La pregunta cerrada no sugiere al testigo la respuesta deseada, sino que deja abierta la opción, por limitada que esta sea.
- ✦ Un típico ejemplo de pregunta sugestiva sería la fórmula que actualmente se utiliza para la absolución de posiciones en nuestros procedimientos civiles:
- ✦ *“Jure y confiese como es verdad que la difunta tenía una mala relación con su marido.”* Como se puede apreciar, esta pregunta va mucho más allá de ser una pregunta cerrada. La pregunta contiene su propia respuesta (*“la difunta tenía una mala relación con su marido”*).

- 
- ✦ Evitar las preguntas sugestivas: aquellas que contienen su propia respuesta, por ejemplo:
 - ✦ ¿Tenía el acusado un cuchillo en la mano?, en lugar de: Pudo observar si el acusado llevaba algo consigo?
 - ✦ ¿La acusada tenía una mala relación con el occiso?
Usar introducciones y transiciones para ubicar u orientar al testigo cuando estamos cambiando de tema, por ejemplo:
 - ✦ Señor, voy a preguntar en este momento acerca de sus relaciones con el acusado, específicamente acerca de su relación profesional...,

Ejemplo


- ✦ P: ¿Nos podría contar acerca de su relación con la acusada?

- ✦ R: Bueno, yo soy vecina de la acusada hace como 45 años, siempre hemos sido buenas amigas, ella me contaba que su esposo siempre llegaba tarde y que le iba muy bien en la oficina y que cuando se ganara la lotería iban a ir a Miami, siempre y cuando no ocurriera ningún inconveniente, porque usted sabe que siempre que se planifican esas vacaciones con mucha anticipación, dejeme contarle lo que me pasó en mis últimas vacaciones, de hecho mi familia alquiló una casa en la playa, aunque fue la última vez que hicimos eso, porque los arriendos en la playa subieron tanto, y entonces ahora tenemos que veranear en camping, aunque a los niños les encanta, ya no sé qué hacer con los niños que en estos días respetan cada vez menos a los padres...

VENTAJAS Y DESVENTAJAS


- ✦ La principal ventaja de las preguntas cerradas es el control que representan para el litigante, en terminos de poder obtener del testigo, toda la informacion que este posee, y solo la informacion relevante.
- ✦ Otra virtud asociada a la anterior es que las preguntas cerradas permiten un impacto directo sobre puntos específicos.
- ✦ Finalmente, las preguntas cerradas también pueden ser empleadas para refrescar la memoria y para interrogar a testigos poco aptos, como aquellos que son muy jóvenes, tímidos o los que se confunden con preguntas abiertas.

¿Qué son las preguntas sugestivas?

- 
- ✦ Son aquellas que contienen una respuesta. Es decir, la respuesta a ellas está contenida en la propia formulación de la pregunta. Son, pues, las preguntas más cerradas de todas, ya que solo permiten al testigo confirmar o negar su contenido.
 - ✦ En la pregunta sugestiva quien realmente está declarando es el abogado, en su pregunta. Es el abogado el que está poniendo las palabras de la respuesta en la boca del testigo. Estas preguntas están prohibidas por regla general en el examen directo.

Contraexamen de testigos.



- 
- ✦ Es la tarea que lleva a cabo el abogado de la parte contraria con la finalidad de superponer su propia teoría del caso a ese testimonio o generar desconfianza del tribunal hacia el testimonio del compareciente cuando el mismo le fue adverso.
 - ✦ En otros casos es utilizado para aprovechar manifestaciones que fueron favorables a su teoría del caso
 - ✦ En este último caso es necesario evaluar si resulta conveniente hacer o no uso del derecho a contra interrogar

Objetivos del contraexamen

- ✦ **Desacreditar al testigo:** cuestionar la credibilidad personal de un testigo, su valor como fuente información.
- ✦ Esto se puede demostrar acreditando que el testigo tiene un interés personal con el resultado del juicio o que ha faltado a la verdad antes.
- ✦ **Desacreditar el testimonio:** el factor que desacredita clásicamente al testimonio está constituido por la condiciones de percepción. Dichas condiciones pueden pertenecer a circunstancias personales del testigo (miopía, sordera, estado mental al momento de los hechos) o bien a circunstancias externas (ruido ambiental, oscuridad, distancia, etc.).
- ✦ **Acreditar proposiciones fácticas o prueba material propia:** en la medida en que los testigos de la contraparte puedan corroborar ciertos elementos de nuestra versión de los hechos nuestra teoría del caso será más creíble.
- ✦ **Obtener inconsistencias con otras pruebas de la contraparte:** las declaraciones de los testigos que comparecen en un mismo lado resulten contradictorias daña la teoría del caso de nuestro adversario.

Estrategias en el contraexamen



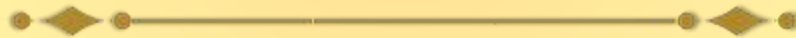
- ✦ El contraexamen debe estructurarse de manera temática más que cronológica, dispuesta de acuerdo con las áreas en que queremos evidenciar las debilidades de la prueba de la contraparte, o extraer información que sea útil a nuestra propia teoría del caso.
- ✦ Determinar hasta cuando es necesario preguntar, a fin de no hacer preguntas de más que contribuyan a la versión de la contraparte o a confundir al tribunal.


Objeciones.




- ✦ Es la posibilidad que tienen las partes en juicio de objetar preguntas de la contraparte que ponen en riesgo la vigencia de las reglas que rigen el desarrollo del juicio oral.

Preguntas objetables



- 
- ✦ Preguntas sugestivas: cuando ella misma sugiere o fuerza el contenido de la respuesta.
 - ✦ Preguntas capciosas: aquellas que en su elaboración inducen a error al sujeto que responde, favoreciendo de este modo a la parte que las formula.
 - ✦ Preguntas destinadas a coaccionar ilegítimamente: cuando existe un hostigamiento o presión abusiva sobre el testigo que reduce de manera significativa su libertad para formular sus respuestas.

- 
- ✦ Preguntas formuladas en términos poco claros: en conjunto pueden ser entendidas como aquellas preguntas que por su defectuosa formulación no permiten comprender al testigo con claridad cuál es el tema que efectivamente indagan.
 - ✦ d.1. Confusas: se da por lo complejo o poco claro de la formulación.
 - ✦ d.2. Ambiguas: se da por el hecho que la pregunta puede sugerir distintas cuestiones que se intentan indagar.
 - ✦ d.3. Vagas: se puede dar por la amplitud o falta de claridad en la pregunta.

- ✦ Preguntas impertinentes o irrelevantes: intentan obtener del testigo información que no tiene una relación sustancial con los hechos que son objeto de prueba. Lo será en la medida en que desde un punto de vista lógico no se relaciona con la teoría del caso de las partes.
- ✦ Preguntas por opiniones o conclusiones: Las opiniones o conclusiones a las que un testigo puede haber arribado son, en general, irrelevantes para la decisión del caso, y suele configurar información de baja calidad.
- ✦ Pregunta repetitiva: debe tratarse de una pregunta repetida ya contestada.
- ✦ Pregunta que tergiversa la prueba: dos categorías:
 - ✦ la primera se refiere a casos en los que la formulación de la pregunta cambia o altera la información que efectivamente se ha incorporado como prueba al juicio y
 - ✦ la segunda cuando la pregunta incluye información que no ha sido objeto de prueba en el juicio.
- ✦ Preguntas compuestas: preguntas que incorporan en su contenido varias afirmaciones, cada una de las cuales debe ser objeto de una pregunta independiente.

CODIGO PROCESAL PENAL

✦ **Art. 390. INTERROGATORIO.**

- ✦ El presidente moderará el interrogatorio y evitará que el testigo conteste a preguntas capciosas, sugestivas o impertinentes, procurando que el interrogatorio se conduzca sin presiones indebidas y sin ofender la dignidad del declarante. *Las partes podrán plantear la reposición de las decisiones del presidente que limiten el interrogatorio u objetar las preguntas que se formulen.*

✦ **Art. 404. CONTENIDO.** *El secretario labrará un acta de la audiencia, que contenga:*

- ✦ *5) las solicitudes y decisiones producidas en el curso del juicio y las objeciones de las partes;*

Recomendaciones.

- ✦ **Tener información del testigo antes y conocerlo**
- ✦ **Preparar el interrogatorio con tiempo**
- ✦ **El uso del lenguaje simple y comprensible.**
- ✦ **Hay que ir directo al punto.**
- ✦ **Oír al testigo, porque nos podemos llevar sorpresas para el contraexamen.**
- ✦ **No mentir sobre debilidades del testigo, adelantarlas si es posible.**
- ✦ **No hay que leer el interrogatorio del examen directo (demuestra debilidad de la preparación).**
- ✦ **El uso de apoyo gráfico, a veces, vale que mil exámenes directos o contraexámenes.**

- ✦ Hacer preguntas sugestivas de un solo punto: nos permiten dirigir la respuesta del testigo a la específica porción de información que el contraexamen persigue, allí donde un testigo hostil va a estar permanentemente intentando eludir la respuesta.
- ✦ Se debe evitar hacer preguntas sugestivas compuestas (capciosas), ya que el testigo sólo tendrá oportunidad de responder la última, pasando las demás disfrazadas como afirmaciones.
- ✦ Hacer preguntas abiertas sólo en zonas seguras del contraexamen, es un buen momento cuando el testigo está mintiendo.
- ✦ Sólo preguntar cuando sepamos anticipadamente cual va a ser la probable respuesta del testigo.
- ✦ No discutir o argumentar con el testigo.