EXPOSITOR:

DR. MIGUEL PIZARRO GUERRERO.

# ARGUMENTACION JUDICIAL

## ¿QUÉ ES LA ARGUMENTACIÓN?

- "La argumentación no es más que un tipo de razonamiento especial, generalmente articulado en forma de discurso oral o escrito, compuesto por una serie de proposiciones encadenadas entre ellas".
- El razonamiento se distingue porque su objetivo es demostrar una tesis determinada de la manera más clara y convincente posible. Las tesis para vencer necesitan de argumentos.
- La argumentación es algo muy diferente a la demostración. Así, tenemos que un teorema de geometría se demuestra. Una tesis jurídica se argumenta.

## LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

- La teoría de la argumentación jurídica de nuestros días se ocupa casi exclusivamente del discurso justificativo de los jueces, esto es de la razones que ofrecen como fundamento – motivación de sus decisiones (el contexto de la justificación de las decisiones) y no de la descripción y explicación de los procesos de toma de decisión (el contexto del descubrimiento) que exigiría tomar en cuenta factores de tipo económico, psicológico, ideológico, etc.

- Se afirma y con razón que una buena argumentación en la práctica, ha de ser siempre mejor que una buena teoría.

## LA MOTIVACIÓN JUDICIAL

- La argumentación tiene una relación directa con la mo**tivación de las resoluciones judiciales.**
- "Articulo 139.- son principios y derechos de la función jurisdiccional:……5) la motivación escrita de las resoluciones judiciales en todas las instancias, excepto los derechos de mero trámite, **con mención expresa (énfasis añadido) de la ley y de los fundamentos de hecho en que se sustentan".**

## LIMITES DE LA ARGUMENTACIÓN

- En la argumentación se supone, que debe existir verdades o respuestas a los casos, pero las aproximaciones a ello puede ser relativas o falsables (recordemos ***que en Wittgenstein la verdad puede difuminarse en los "juegos de lenguaje"; en la hermenéutica la verdad parece ser solo un "pre-juicio"; en Habermas la verdad depende del consenso; en tanto que en Kuhn la verdad solo puede ser un paradigma histórico.***).
- Una verdad incomunicable no interesa a nadie. **Por lo tanto la construcción de verdades o de valores compartidos solo opera en medio de la discusión racional y la confrontación de razones.**
- La argumentación se revela así como una actividad inherente a la racionalidad (limitada) del entendimiento humano.

## ARGUMENTACIÓN Y LENGUAJE

- La teoría de la argumentación jurídica parte del reconocimiento de algo que puede parecer obvio: que toda la actividad específica de los jueces, abogados y fiscales se libra en el terreno del leguaje.

## ¿QUÉ ES UN ARGUMENTO?.

- **Un argumento, de acuerdo con los criterios lógicos usuales, es un conjunto estructurado de proposiciones de tal modo de que las (premisas) se siguen otras (la conclusión).**
- Sostiene, luego que en todo argumento se puede distinguir al menos un enunciado que actúa de premisa, y al menos otro enunciado que actúa de conclusión. Además, en lógica se espera que deba existir alguna relación de implicancia, o inferencia, (deductiva o inductiva) entre ambos enunciados, pues de lo contrario tendríamos solo una oración, o una "colección de proposiciones" y no un argumento.

## LA ESTRUCTURA DEL RAZONAMIENTO ARGUMENTATIVO.

- **a) La premisa: Es el punto de partida del razonamiento.**

- Criterios para elegirlas:

- **Hechos incontrovertibles**.- De tal forma que no generen controversia y que para todos sea probado.
- **Experiencia**, escoger aquellas relacionadas con la experiencia y el sentido común.
- **Jerarquía de valores**. Que se sostenga desde una determinada jerarquía de valores. Ejemplo, se puede sostener lo prevalente de lo justo sobre lo útil; de los valores morales, sobre los materiales; del bien común respecto al individual; del vínculo de solidaridad familiar respecto al que se establece entre ciudadanos.

## PRESUPUESTOS PREVIOS.

**A.- El argumento en la comunicación escrita y la oral son diferentes.**

- No se olvide jamás que la comunicación escrita es diferente que la oral. La comunicación escrita se fundamenta en las reglas de la "completitud" y "coherencia". La oral se sustenta en la fraccionada a solo unos argumentos, los que se escogen de forma arbitraria.

**B.- Tener en cuenta el destinatario.**

- Para una argumentación eficaz es necesario partir de premisas que ya disfrutan de adhesión suficiente. Si no es nadar contra la corriente. El método más práctico es tener un hipotético interlocutor.

## LAS MÁXIMAS DE EXPERIENCIA

b) Son generalizaciones empíricas relativas, la mayor parte, a comportamientos humanos aplicables por analogía a un hecho concreto. Se diferencian de las leyes científicas, las que se pueden verificar siempre, eluden cualquier posibilidad de control. De ellas se puede decir, que son proposiciones generales obtenidas por inducción.

- Las máximas de experiencia también han sido definidas como unas "regularidades sociales", que se convierten en conocimiento aceptada, aunque no siempre verdadero.

**c) La inferencia: consiste en sacar a partir de la premisa, a través de uno o dos pasos lógicos, una conclusión, expresada también mediante un enunciado lingüístico.**

- Para ello nos apoyamos en algunos "conectivos lingüísticos". Su función principal es enlazar los enunciados y de indicar su papel en la argumentación.
- **Conectivos lingüísticos, así tenemos:**
- **Indicadores de premisa**: Presupuesto que, dado que, puesto que, considerando que, visto que, etc.
- **Locuciones demostrativas**: ya que, porque, como, en cuanto a, de modo que, de hecho, etc.

- **Locuciones limitativas**: mas, si bien, excepto, a menos que, aun cuando, sin embargo, etc.
- **Locuciones reforzativas**: Tanto es así que, tanto más que, en consecuencia, razón de más, además de, etc.
- **Indicadores de conclusión**: por lo tanto, luego, en tal caso, siendo así que, entonces, razón por la cual, por consiguiente, por este motivo, etc.

## LA LOGICA DE LA ARGUMENTACION. EL PRINCIPIO DE NO-CONTRADICCIÓN. EL SILOGISMO Y LA INDUCCIÓN.

- **Pero se mantiene un problema ¿Cómo se establece, prescindiendo de lo fundado o no de las premisas, si un razonamiento es correcto lógicamente?.**
- El único modo para verificar la exactitud, aunque sea formal de un razonamiento, es el de controlar si los varios pasos en los que se origina el juicio conclusivo se ajustan a los principios de la lógica. Esta es la ciencia que se propone estudiar el conjunto de relaciones que se producen en nuestro pensamiento durante el proceso de conocimiento de las cosas.

## LOS LIMITES DEL SILOGISMO

- Los limites del silogismo son no puede demostrar nada más que lo que contiene las premisas, ya que no podemos deducir nada de un principio general, sino de lo que el mismo principio asume como conocido.
- Por ello, debe colocarse al lado del silogismo la inducción. Que se refiere a los hechos particulares, algo más claro, mas cognoscible, mas persuasivo.
- **La inducción**, es un procedimiento lógico que consiste en inferir a partir de casos individuales que son manifiestos para los sentidos, que un cierto fenómeno se verifica en todos los casos que se le parezcan por lo que concierne a las circunstancias esenciales.

## MÉTODOS DE BÚSQUEDA DE ARGUMENTOS.

- **Un argumento se puede encontrar después de hacerse las siguientes preguntas:**
- ¿Quién?,
- ¿Por qué?,
- ¿Dónde?,
- ¿Cuándo?,
- ¿De qué manera?,
- ¿Con qué medios?.

## LUGARES COMUNES UTILIZABLES EN LA BÚSQUEDA DE ARGUMENTOS DE TIPO JUDICIAL.

- .
- **Lugar de la cantidad**: Las cosas valen más que otras por razones de cantidad. Ejemplo, un mayor número de bienes es preferible a un número menor, o uno que dura más veces. Una aplicación procesal se halla en la prueba testimonial, (testis unos, testis nullos).
- **Lugar de la calidad**: Se funda en la exaltación del valor intrínseco de las cosas, considerándolo tanto más elevado cuanto más preciosas, pocos comunes o raras sean (omnia preclara rara)". Se le utiliza esencialmente como una respuesta al de cantidad.
- **Lugar de la probabilidad**: Se basa en la frecuencia con la que se verifica un determinado fenómeno y en la consiguiente expectativa de que, en presencia de condiciones similares, el mismo fenómeno se repetirá.

  Siendo así, este lugar se usa sobre todo para demostrar la existencia (o la inexistencia) de la relación causal entre una conducta y el suceso del delito. Es un uso estadístico,

- **Lugar de la posibilidad**: que existen casos que eventualmente pueden ocurrir contrarios a las reglas comunes dictadas por el sentido común y la experiencia. Se utiliza como antítesis con el de probabilidad .
- **Lugar de la comparación**: "presupone que cualquier hecho se puede confrontar con los que más o menos se le parecen, de manera que el juicio expresado por algunos de ellos, por analogía, pueden valer también para los demás.

  Tiene dos usos, el primero para establecer el ámbito de aplicación de una norma. También para la construcción de figuras de argumentación, entre las cuales «a pari», «a contrario», y «a fortiori».
- **Lugar de la suposición**. "(llamado también « locus a fictioni»), plantea la exigencia, compartida por todos, de que todo razonamiento, ya sean verdaderas o falsas las premisas de las que parte, al menos tiene que ser coherente cuando deduce a partir de ellas las debidas conclusiones. De modo que, una vez localizada una contradicción intrínseca entre una determinada conclusión y sus relativas premisas, será suficiente suponer, como mera hipótesis, que la tesis contraria es verdad para poner de relieve las consecuencias casi ilógicas a la que podría conducir y demostrar, su falta de fundamento .

## EL ORDEN Y LA FUERZA DE LOS ARGUMENTOS

El orden de los argumentos es de vital importancia para otorgarle a los mismos mayor capacidad de persuasión.

Para los entendidos, es posible colocarlos argumentos en tres grupos claramente diferenciados a saber:

- En orden creciente,
- En orden decreciente;
- En orden nestoriano.

- Colocarlos en **orden creciente** significa que expongamos primero los argumentos débiles y al final los fuertes; esto sorprendería al receptor al finalizar nuestro relato; sin embargo la crítica de este orden es que para el momento de terminar la exposición quien escuche estará agotado con los argumentos débiles y probablemente aburrido sin una línea que lo haya convencido;
- Por el contrario el orden **decreciente** sorprende al receptor en punto a impactarlo desde el inicio del relato; sin embargo tenemos que aceptar que quien escucha siempre se quedará con las ideas finales (que son las débiles) por lo que también creemos que esta formación no es del todo adecuada.
- Nosotros creemos que el mejor orden de cara a la argumentación oral es aquella que recomendaron los antiguos retóricos y que denominaron orden **Nestoriano** (recordando a la forma en que el General griego Nestor desplegaba a sus tropas en la batalla, mencionado en la Ilíada). Según esto es importante colocar primero un argumento fuerte que impacte al receptor y que lo obligo a interesarse en el relato, luego un argumento débil simplemente para continuar a posición de quien envía el mensaje y finalmente el argumento más fuerte, si es posible irrebatible al final, con lo que será la última idea que quede en el pensamiento de quien escucha el mensaje. El orden nestoriano tiene la ventaja del orden creciente y decreciente, pero no tiene sus defectos, razón por la que aceptamos como más eficiente dicha ordenamiento de las ideas.

## MODELO DE TOULMIN

- Sin embargo, hay modelos que postulan que en un argumento no es necesaria la existencia de una relación fuerte de inferencia, en el sentido lógico – formal, sino que es suficiente que haya una relación de respaldo.
- Toulmin refiere que existen cuatro tipo de argumentos que denomina justificatorios (a diferencia de otro tipo de argumentos a los que llama "secundarios", o "parásitos", que pueden considerarse irrelevantes). Ellos son los que denomina hechos (data), garantía (warrant), respaldo (backing) y cualificadores (qualifiers).

## MODELO DE ATIENZA

Se realizan las siguientes operaciones:

- Operaciones de validez.
- Operaciones de interpretación (sensu estricto)
- Operaciones de prueba ( o evidencia).
- Operaciones de calificación de hechos.
- Operaciones de elección de consecuencias.
- Operaciones de inferencia ( justificación interna).
- Operaciones de justificación externa.

## MODELO DE WRÓBLEWSKY

- **El proceso de argumentación puede verse también** cuenta que en cada una de las **como una actividad decisional**, teniendo en operaciones que el juez- y análogamente las partes- practican en el proceso de razonamiento, se deben tomar decisiones.
- El carácter decisional del razonamiento judicial se enfatiza en particular en los trabajos de Jerzy Wróblewsky. El extinto profesor polaco "The juditial aplication of the law" de 1992.
- En este texto fundamental defiende la tesis de que la aplicación judicial del derecho está compuesta por un conjunto de "decisiones fraccionadas" que se suceden unas tras otra. Entre ellas se mencionan a las siguientes:
- Decisiones de validez
- Decisiones de interpretación
- Decisiones sobre la evidencia
- Decisiones sobre las consecuencias normativas.

## ¿QUÉ ES ARGUMENTAR?

- Equivale a presentar razones- o argumentos- a favor o en contra de proposiciones, o algún punto de vista o nuestras pretensiones.

## ACTIVIDAD DE ARGUMENTACIÓN

- Se podría decir que si bien algunos juristas "aplican" el derecho, u otros lo "interpretan", o que, en otro caso, otros lo "crean"; lo que de algún modo hacen todos; de manera regular, **es argumentar, proporcionar algún tipo de razones para lo actos de creación, interpretación y/o aplicación del derecho que practican.**

## PRINCIPALES TECNICAS ARGUMENTATIVAS

**1.- EL ARGUMENTO DE AUTORIDAD, MEDIANTE UN EJEMPLO (ab exemplo).**

Es aquél:

- "Por el que a un enunciado normativo le es atribuido aquel significado que ya le había sido atribuido por alguien, y por ese sólo hecho".
- Subrayamos "y por ese sólo hecho", que es lo que fundamentalmente cimienta el argumento de autoridad.

## EL ARGUMENTO DE AUTORIDAD. [illegible]

- Mediante el argumento por autoridad o ab exemplo se recurre a la cita de la jurisprudencia y de la doctrina para dar, o en su caso reafirmar o reforzar, la o las razones que se dan para sostener una tesis.
- En el primer caso, el apoyo en la jurisprudencia, se ha dividido en tres grandes apartados, que son los siguientes:
- **Recurso a la jurisprudencia como ejemplo.**
- **Recurso a la jurisprudencia como ilustración**
- **Recurso a la jurisprudencia como modelo.**

## EL ARGUMENTO DE AUTORIDAD. [illegible]

- Con respecto a la doctrina sirve como forma de ilustración, dar luces, aclarar puntos, pero también sustentar, una determinada posición. Citar fuentes de doctrina, y sobre todo jurídica, puede ser útil en los juicios orales, siempre y cuando el debate verse acerca de problemas jurídicos relativamente nuevos o incluso controvertidos.

- Lo importante en ello es que las fuentes de autoridad invocadas gocen del mayor reconocimiento posible, que sean confiables, que se acepten como bien informadas sobre las cuestiones que se debate, y que provean de buenas o superiores razones frente al caso.

## EL ARGUMENTO DE IDENTIDAD

Esta técnica consiste en verificar si hay o no coincidencias entre un concepto y otro.

Presupone realizar la operación de definición.

**Pongamos un ejemplo** de aplicación procesal del "argumento de identidad", se podría poner el que concierne al concepto de "obsceno", según la ley penal, o el de "reputación" a efectos del delito de injuria, dado que dichos conceptos, siendo susceptibles de mutar continuamente siguiendo la evolución de las costumbres y de la moral social, requieren que se definan concretamente en relación con un dado momento histórico.

## EL ARGUMENTO ANALÓGICO (A PARI Y A CONTRARIO)

"Ubi eadem ratio, idem ius". "Donde existe la misma razón el mismo derecho".

- El punto esencial de la analogía radica en la semejanza de una cosa con otra, en la similitud de los caracteres o funciones con otros; en este caso la analogía consiste en una atribución de los mismos predicados a diversos objetos.

- Requisitos y características propios de la analogía son los siguientes:
- Debe existir una semejanza esencial, no accidental de los supuestos.
- Identidad de razón por el objeto y por la finalidad perseguida.
- La norma aplicada debe ser la más especifica y homogénea que permita la mayor congruencia y evite las transposiciones arbitrarias.
- En determinadas materias, debe verificarse la inexistencia de una voluntad del legislador que se oponga en forma explicita al empleo de la analogía o que él mismo determine una prohibición expresa que haga imposible su empleo.

- A través del procedimiento analógico se pueden formular dos tipos distintos de argumentos, que a menudo aparecen tanto en los informes del fiscal como en los de la defensa: "***el argumento a pari***" *y* "***el argumento a contrario***".

- **Argumento a pari; (**que en el medioevo denominaban "*ductus simples"*), se realiza confrontando entre ellos dos casos concretos, poniendo de relieve las analogías y pretendiendo, en virtud de principio de justicia sustancial, la aplicación de tratamientos previsto para uno de ellos también al otro.

- **Argumento a Contrario;** supone también un cotejo entre dos hechos concretos, pero – a diferencia del "***a pari***"- tiene como objetivo obtener que la disciplina prevista para uno no se amplié al otro, haciendo hincapié en el hecho de que otros casos análogos al que está tomando en consideración se han regulado de modo diferente.

## EL ARGUMENTO DE LA DOBLE JERARQUÍA (A FORTIORI).

- Este argumento, conocido por los antiguos Griegos como "argumento de lo más a lo menos", por los latinos como " comparatio a minore ad maius" y en época medieval, como "ductus obliquus"- en realidad se puede desarrollar en dos direcciones opuestas : "*a maiore ad minus".*

- El argumento a fortiori se llama también a un razonamiento en el cual se usan adjetivos comparativos tales como "mayor que", "menor que", "a mayor razón", de tal suerte que se pasa de una proposición a la otra en virtud del carácter transitivo de tales adjetivos.

## EL ARGUMENTO DE NO CONTRADICCION (REDUCTIO AD ABSURDUM).

- Para contrarrestar la aparente contundencia de un argumento se puede recurrir a la reducción al absurdo, que es un procedimiento mediante el cual una trata de mostrar que llevado a sus últimas consecuencias un argumento determinado conduce a resultados racionalmente inaceptables.

# EL INTERROGATORIO EN EL NUEVO CODIGO PROCESAL PENAL

**Dr. Miguel Pizarro Guerrero**

- **El *interrogatorio directo* es** el primer interrogatorio que se le hace al testigo en el juicio oral por la parte que lo presenta.

- El interrogatorio se lleva a cabo formulándole preguntas al testigo con cuyas respuestas dicha parte se propone probar sus alegaciones.
- Su principal propósito es persuadir al juzgador de la veracidad de las mismas, con el fin de que prevalezcan por sobre las del adversario.

El interrogatorio tiene como principal objetivo acreditar nuestra teoría del caso.

## REGLAS PROCESALES DEL INTERROGATORIO

1. Interrogatorio es directo. Salvo la excepción de menores de 16 años.
2. Las preguntas deben ser claras, precisas, pertinentes y útiles.
3. Prohibición de formularse preguntas ambiguas, capciosas o sugestivas.
4. Prohibición de interrogatorio coactivo, y tendiente a la confesión.

## Reglas procesales del interrogatorio

**ARTÍCULO 88.3°**

En la Etapa Preparatoria lo harán directamente el Fiscal y el Abogado Defensor. En el Juicio participarán en el interrogatorio todas las partes mediante un interrogatorio directo. El Juez podrá hacerlo, excepcionalmente, para cubrir algún vacío en el interrogatorio.

## Reglas procesales del interrogatorio

Articulo 88.4.

En el interrogatorio las preguntas serán claras y precisas, no podrán formularse preguntas ambiguas, capciosas o sugestivas.

Durante la diligencia no podrá coactarse en modo alguno al imputado, ni inducirlo o determinarlo a declarar contra su voluntad, ni se le hará cargos o reconvenciones tendientes a obtener su confesión.

## Reglas procesales del interrogatorio

**ARTÍCULO 119° Interrogatorio.-**

**1.** Las personas que sean interrogadas deberán responder de viva voz y sin consultar notas ni documentos, con excepción de los peritos y de quienes sean autorizados para ello, incluso los imputados, en razón de sus condiciones o de la naturaleza de los hechos o circunstancias del proceso.

**2.** El declarante será invitado a manifestar cuanto conozca sobre el asunto de que se trate y después, si es necesario, se le interrogará. Las preguntas que se le formulen no serán impertinentes, capciosas ni sugestivas.

## Reglas procesales del interrogatorio

**EL TESTIMONIO**

**ARTÍCULO 170º Desarrollo del interrogatorio.-**

**1.** Antes de comenzar la declaración, el testigo será instruido acerca de sus obligaciones y de la responsabilidad por su incumplimiento, y prestará juramento o promesa de honor de decir la verdad, según sus creencias. Deberá también ser advertido de que no está obligado a responder a las preguntas de las cuales pueda surgir su responsabilidad penal.

**2.** No se exige juramento o promesa de honor cuando declaran las personas comprendidas en el artículo 165°, inciso 1, y los menores de edad, los que presentan alguna anomalía psíquica o alteraciones en la percepción que no puedan tener un real alcance de su testimonio o de sus efectos.

## Reglas procesales del interrogatorio

**LA PERICIA**

**ARTÍCULO 181º Examen pericial.-**

**1.** El examen o interrogatorio del perito en la audiencia se orientará a obtener una mejor explicación sobre la comprobación que se haya efectuado respecto al objeto de la pericia, sobre los fundamentos y la conclusión que sostiene. Tratándose de dictámenes periciales emitidos por una entidad especializada, el interrogatorio podrá entenderse con el perito designado por la entidad.

**2.** En el caso de informes periciales oficiales discrepantes se promoverá, de oficio inclusive, en el curso del acto oral un debate pericial.

**3.** En el caso del artículo 180°.2, es obligatorio abrir el debate entre el perito oficial y el de parte.

## Reglas procesales del interrogatorio

**ARTÍCULO 376° Declaración del acusado.-**

**1.** Si el acusado se rehúsa a declarar total o parcialmente, el Juez le advertirá que aunque no declare el juicio continuará, y se leerán sus anteriores declaraciones prestadas ante el Fiscal.

**2.** Si el acusado acepta ser interrogado, el examen se sujetará a las siguientes reglas:

**a)** El acusado aportará libre y oralmente relatos, aclaraciones y explicaciones sobre su caso;

**b)** El interrogatorio se orientará a aclarar las circunstancias del caso y demás elementos necesarios para la medición de la pena y de la reparación civil;

## Reglas procesales del interrogatorio

**c)** El interrogatorio está sujeto a que las preguntas que se formulen sean directas, claras, pertinentes y útiles;

**d)** No son admisibles preguntas repetidas sobre aquello que el acusado ya hubiere declarado, salvo la evidente necesidad de una respuesta aclaratoria. Tampoco están permitidas preguntas capciosas, impertinentes y las que contengan respuestas sugeridas.

## Reglas procesales del interrogatorio

**ARTÍCULO 378° Examen de testigos y peritos.-**

**1.** El Juez, después de identificar adecuadamente al testigo o perito, dispondrá que preste juramento o promesa de decir la verdad.

**2.** El examen de los testigos se sujeta –en lo pertinente- a las mismas reglas del interrogatorio del acusado.

## Reglas procesales del interrogatorio

- **4.** El Juez moderará el interrogatorio y evitará que el declarante conteste preguntas capciosas, sugestivas o impertinentes, y procurará que el interrogatorio se conduzca sin presiones indebidas y sin ofender la dignidad de las personas. Las partes, en ese mismo acto, podrán solicitar la reposición de las decisiones de quien dirige el debate, cuando limiten el interrogatorio, u objetar las preguntas que se formulen.

## Reglas procesales del interrogatorio

**5**. El examen de los peritos se inicia con la exposición breve del contenido y conclusiones del dictamen pericial. Si es necesario se ordenará la lectura del dictamen pericial. Luego se exhibirá y se les preguntará si corresponde al que han emitido, si ha sufrido alguna alteración y si es su firma la que aparece al final del dictamen. A continuación se les pedirá expliquen las operaciones periciales que han realizado, y serán interrogados por las partes en el orden que establezca el juez, comenzando por quien propuso la prueba y luego los restantes.

## Reglas procesales del interrogatorio

**8.** Durante el **contrainterrogatorio**, las partes podrán confrontar al perito o testigo con sus propios dichos u otras versiones de los hechos presentadas en el juicio.

## Reglas generales de la preguntas:

* El interrogatorio ha de tener un tránsito progresivo de lo general a lo específico. Esto le proporciona orden y claridad.

* Las preguntas han de ser breves, claras y precisas:

- Breves, para evitar el dispersarse en inútiles premisas, comentarios innecesarios, o hipotéticos.
- Claras, para que las comprendan fácilmente incluso las personas de bajo nivel cultural o no habituadas al lenguaje forense.
- Precisas, porque se debe estar enfocado lo que es materia de la acusación.

## RECOMENDACIONES DEL INTERROGATORIO

PRIMERA:

No interrogue a un testigo a menos que necesite hacerlo. No se trata de ofrecer un testigo por mero afán de lucimiento.

SEGUNDA:

NO HAGA PREGUNTAS CUANDO NO SE SABE CUÁL ES LA RESPUESTA.

TERCERA:

CONTROLE A SU TESTIGO. MANEJO EL TIEMPO DE SU DECLARACIÓN, PROLIJA O BREVE SEGÚN LE CONVENGA.

CUARTA:

NO HAY QUE INTERROGAR DEMASIADO TIEMPO A LOS TESTIGOS.

- **QUINTA: SEA PACIENTE**.

Extraer del testigo lo que él sabe y que favorezca a la causa, puede demorar.

Cuando comience a acosarlo debe haber cerrado las salidas por las que podría escabullirse.

**SEXTA: SEPA CUANDO TERMINAR**

## La pregunta de más.-

- Si lo que queremos con el interrogatorio es buscar elementos que nos sirvan para fortalecer nuestra teoría del caso y debilitar a la de la contraria y usarlos en el alegato de clausura, deberemos estar muy atentos a que en el contrainterrogatorio no se nos vaya a revertir la cuestión; ¿ cómo se nos puede revertir la cuestión ?, con la pregunta de más; la pregunta de más se traduce en el deseo de que el testigo conteste una pregunta que contenga una conclusión que se espera; este es un riesgo que no se debe correr.

- El interrogatorio es el vehículo que permite al abogado en la audiencia introducir esta prueba.

## LOS OBJETIVOS DEL INTERROGATORIO DIRECTO

- El estudio del interrogatorio o examen directo podría comenzar con la consideración de los siguientes objetivos tanto sustanciales como procedimentales.

## OBJETIVOS PROCEDIMENTALES

- Plantear cuestiones o hacer preguntas que puedan ser claramente entendidas por el testigo.
- Arreglar las preguntas en un modo tal que puedan ser evitadas las objeciones.
- Hacer que por el testigo se dé un testimonio narrativo

## OBJETIVOS PROCEDIMENTALES

- Plantear una apropiada base para la introducción de la evidencia.
- Controlar el curso de un testimonio directo.
- Presentar un testimonio con el fin que pueda lograr el máximo de su impacto.

## OBJETIVOS SUSTANTIVOS

- Introducir la prueba por testimonios o por objetos que tienen el carácter de pruebas fehacientes.
- Minimizar las debilidades y aumentar la fuerza del testigo y su declaración.
- Hacer aparecer al testigo ante el juez como digno de credibilidad.
- Presentar las declaraciones en forma tal que ellas sean claras.

## OBJETIVOS SUSTANTIVOS.

- Destacar el testimonio en tal forma que pueda ser recordado por el juez.
- Persuadir al juez que el testimonio es exacto.
- Demostrar que la declaración del testigo es un soporte del concepto que del caso tiene quien lleva a cabo el interrogatorio.

## OBJETIVOS SUSTANTIVOS

- Demostrar que todos los testigos y su conocimiento sirven de apoyo al concepto que del caso se tiene por quien hace el examen directo.

## LA REGULACION EN EL TIEMPO DE LAS RESPUESTAS DEL TESTIGO

- Del tiempo.- El examinador directo le dirá al testigo que piense antes de responder. Esto es especialmente verdadero en un contrainterrogatorio en donde aquellas preguntas que sugieren las respuestas son hechas por el directo examinador a manera de fuego graneado. Este contrainterrogatorio es específicamente acostumbrado para constreñir al testigo a dar respuestas no meditadas. En consecuencia el directo examinador debe prevenir al testigo el que esté alerta contra esta táctica.

## TESTIGO

- El testigo, ha sido dicho, debe estar firme en su posición, pero sin agresividad. A este respecto quien hace el interrogatorio debe tener conocimiento el no ser desacostumbrado en un testigo discutir con quien interroga. Esto puede ser debido al hecho de sentirse el testigo retado por quien hace las preguntas y aún insultado, lo cual lleva a que nazca en él cierto sentimiento de represalia contra quien interroga.

## EL DESARROLLO EFICAZ DE UN INTERROGATORIO

- Abogado alguno puede obtener en la audiencia los objetivos que se ha propuesto de acuerdo con sus intereses sin conocer las partes de las cuales se compone un interrogatorio eficaz.

## PREPARACIÓN

- El primer objetivo de toda preparación para la audiencia es conocer todo lo que del caso se pueda llegar a saber. Nunca ha sido esto tan verdadero como en el caso del interrogatorio.
- Quien interroga debe conocer todo lo relativo a la evidencia de los puntos que se discuten en el proceso; debe conocer qué testigo puede ser citado y cómo éste habrá de declarar; debe conocer qué prueba objetiva (no testimonial) muestra lo

## CÓMO EVALUAR UNA DECISIÓN A INTERROGAR O CONTRAINTERROGAR

- Tanto el interrogatorio como el contrainterrogatorio constituyen armas de dos filos.
- Si conducido de manera efectiva, puede sustancialmente socavar o aún destruir las declaraciones de un testigo de la contraparte; si conducido torpemente, puede causar severos

Debe tener en cuenta los siguientes peligros que a continuación se puntualizan:

- Un interrogatorio puede permitir al testigo de la contraparte repetir su testimonio directo.
- Un interrogatorio puede permitirle al testigo de la contraparte reparar las fallas en que hubiese incurrido.
- Un interrogatorio puede permitirle al testigo de la contraparte poner de presente una evidencia inadmisible como respuesta a una deshilvanada pregunta.

- Un interrogatorio puede prever en una diligencia adicional al testigo de la contraparte la oportunidad de dar una mayor consistencia a su declaración lesiva.
- Un interrogatorio puede hacer algo que no tiene importancia como un gran interés.
- Un interrogatorio puede despertar simpatía hacía el testigo de la contraparte y por lo tanto a la causa de ésta.
- Un interrogatorio puede permitirle al testigo de la contraparte el proporcionar hechos evidentes o

## HABILIDADES QUE DEBEN DEMOSTRARSE EN EL INTERROGATORIO DIRECTO Y CONTRAINTERROGATORIO

BAILEY afirma que las cualidades de quien interroga deben ser: *control, velocidad, memoria, sintaxis, lógica, momento oportuno, actitud y conclusión.*

1. **Control**: El interrogatorio no pueda hacerse a ciegas, debe existir un estudio profundo del caso de modo que al momento de realizarse el interrogatorio se pueda controlar al testigo a fin que este no divague o se pierda con descripciones inútiles. Si el que interroga hace preguntas que permiten respuestas que no llevan a nada estamos ante actores procesales que no están cumpliendo su rol.

2. **Velocidad**: las preguntas deben ser rápidas pues caso contrario se esta dando tiempo para elaborar respuestas, lo cual ya quita espontaneidad.

3. **Memoria**: Quien interroga no puede estar con las manos ocupadas en notas, perderá tiempo, es decir, velocidad. Pero la información que debe retener en la memoria debe ser suficiente para que pueda encontrar relaciones entre lo afirmado por el testigo con otros testigos, pericias, declaraciones, documentos.

4. **Sintaxis** – La claridad y corrección de las preguntas permiten una respuesta rápida y además no invalidan el interrogatorio.

5. **Lógica**: las preguntas deben guardan coherencia en una secuencia que permita descubrir lo que ocurrió primero y sus consecuencias u ordenando las declaraciones desde los mas importante a lo menos importante.

6. ***Momento oportuno***. El testigo puede darse cuenta que esta en aprietos, por lo que asumirá una actitud de defensa y podrá ya no ser solo una persona que declare lo que pudo vivenciar, sino que empezará a construir una historia defendible.

7. **Actitud**: Se debe rechazar el menosprecio del testigo en el contrainterrogatorio, o actitudes que pretendan intimidarlo o distraerlo.

8. **Terminación**. " Un interrogador debe saber cuándo retirarse de la escena en el clímax sin insistir en que se cubra exhaustivamente todo lo que dijo el testigo ni lo que podría ser de su conocimiento".

- LOS TIPOS DE TESTIGOS Y EL INTERROGATORIO

## El testigo mentiroso

- La mentira tiene dos formas generales: falsear y ocultar, que es retener información a sabiendas.
- Existen otras formas de mentir:

- Como reconocer la emoción pero cambiar el motivo que la ha provocado.
- Decir la verdad en forma retorcida, es decir la verdad falsamente.
- Decir la verdad a medias.
- Otra es la evasiva por inferencia incorrecta.

## El interrogatorio del testigo mentiroso

- **La Desinformación es usada cuando se piensa que el testigo será particularmente mentiroso o poco veráz. Aquí el contra-interrogador no solo encubre el objeto de la examinación sino intenta tomar ventaja de la propia inclinación del testigo a ser poco cooperador**
  - Pregunta: ¿No es verdad que usted esperaba ver un carro de bomberos en la esquina?
  - Respuesta: Ciertamente no, yo nunca esperé un carro bomba.
  - Pregunta: Usted no estaba buscando un carro-bomba?
  - Respuesta: No.
  - Pregunta: Usted no se mantenía atento a la existencia de uno?
  - Respuesta: No

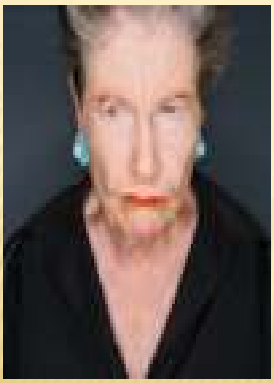
- **El rostro no siempre es el espejo del alma**

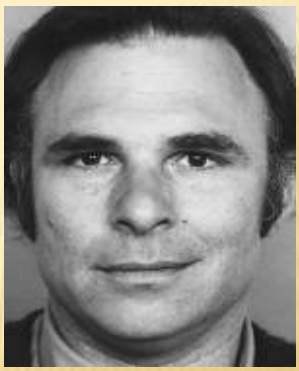
Paul Ekman afirma que las emociones juegan un papel crucial en la detección del engaño.

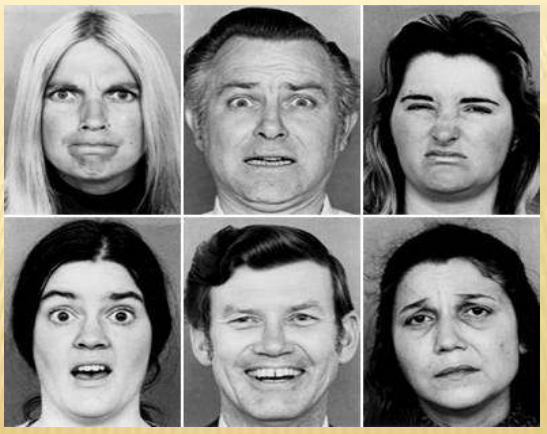
Se puede descubrir una mentira a partir de la voz, los movimientos corporales y las palabras. **Se puede mentir por falseamiento u ocultamiento**.

- Sus movimientos son sencillos y pueden reproducirse voluntariamente, lo que no ocurre con otras expresiones faciales más complejas de "reproducir". Sin embargo, se puede saber cuándo una sonrisa es falsa porque no estará acompañada de la acción de los músculos orbiculares de los párpados, ni se alzarán las mejillas, ni descenderán las cejas, ni aparecerán las típicas "patas de gallo", surcos característicos de una sonrisa auténtica.

## LAS EXPRESIONES FACIALES

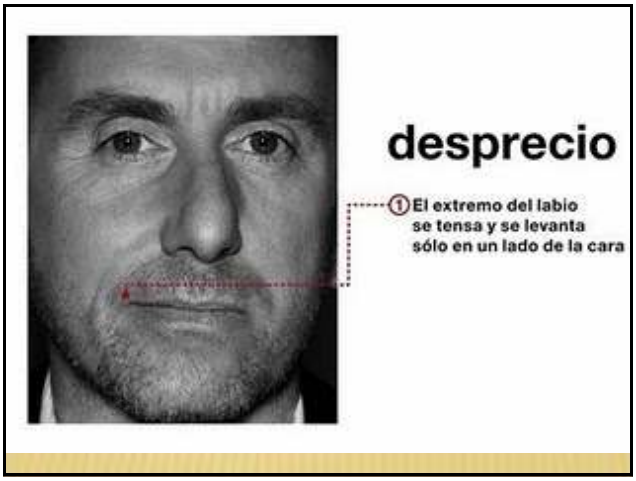






sorpresa
1 Las cejas se elevan
2 Los ojos se abren
3 La boca se abre

asco
1 La nariz se arruga
2 El labio superior se eleva



## Interrogatorio del perito

- Recomendación: ESTUDIAR Y PREPARARSE: lectura de publicaciones (del perito o de terceros), entrevista con otros peritos, realizar metaperitajes, etc.
- Tips: Validar a nuestro perito con las preguntas al contrario, salvo que se quiera desacreditar a este último.
- Formas de desacreditar: Falta de experticia, falta de imparcialidad, falta de antecedentes suficientes para desarrollar la pericia, base errada en que se fundan las conclusiones.

## El interrogatorio del testigo "actor"

- Testigo que llora:

- Mantener la calma.
- No mostrar compasión.
- Mostrar gentileza: "por favor, tómese su tiempo, beba un poco de agua" (20 segundos), luego retomar tratando al testigo por su nombre y apellido para recuperarlo. Volver a la misma pregunta, si es que no se respondió la pregunta.

## El interrogatorio del testigo "amnésico"

- Tips: "¿Realmente no lo recuerda?, ¿Justo eso no recuerda?, ¿No lo sabe o no lo recuerda?, ¿No lo sabe o nunca lo supo?, Me llama la atención que justo eso no recuerda".

- Recomendaciones: Graficar que en verdad el testigo no quiere responder, que está aislando la realidad.

## Parte operativa:

- ELABORAR UNA CARPETA DEL INTERROGATORIO O CONTRAINTERROGATORIO

La carpeta es una guía del caso y contiene las líneas del interrogatorio o contrainterrogatorio.

## CARPETA DE PREPARACIÓN DEL INTERROGATORIO O CONTRAINTERROGATORIO

| PROPÓSITO DEL INTERROGATORIO O CONTRAINTERROGATORIO | LO QUE QUIERO REVELAR | TEMAS A TRATAR |
|---|---|---|
| ¡Atacar la credibilidad del testigo.<br><br>¡Sacar puntos a favor de mi teoría del caso | ¡Interés o móvil que tenia para matar<br><br>¡No individualización plena. | ¡Noviazgo<br>¡Celos<br><br>¡Características que dio del joven que disparo. |

**RESUMEN DE LAS TACTICAS MÁS COMUNES EN EL INTERROGATORIO Y CONTRAINTERROGATORIO**

| Tácticas del abogado | Ejemplo | Propósito | Respuestas |
|---|---|---|---|
| Preguntas fulminantes | Una pregunta en seguida de la otra con poco tiempo para responder | Confundir al testigo, un intento para obtener o forzar respuestas inconsistentes | Tomarse un tiempo para considerar la respuesta; ser calmado al responder, pedir sea de nuevo la pregunta repetida, permanecer sereno |
| Condescendencia | Benevolente en los enfoques, demasiada simpatía en la pregunta hasta el punto del ridículo | Dar la impresión que el testigo es inepto, carente de confianza, no merecer credibilidad | Respuestas firmes y decisivas, solicitando sea la pregunta repetida si estuviere mal formulada |
| Consejo amigable | Mucha cortesía y gentileza; las preguntas deben tender a hacerse a la confianza del testigo | Serenar al testigo dentro de un falso testigo de seguridad en donde dará respuestas a favor del acusado | Estar alerta, mantener en la mente que el propósito de la defensa es desacreditar el efecto en su testimonio. |
| Fastidio, beligerancia | Dar en cara el derecho, gritando: Esto es así o no es así. | Hacer enojar al testigo en forma tal que pierda su sentido lógico y la calma. Generalmente preguntas rápidas pueden ser incluidas en este enfoque | Permanecer calmado, hablar en tono reposado dándole al que interroga el tiempo para hacer objeciones apropiadas |

**RESUMEN DE LAS TACTICAS MÁS COMUNES EN EL INTERROGATORIO Y CONTRAINTERROGATORIO**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Mala pronunciación del nombre o de su cargo | El nombre del oficial es Jorge y llamarlo José o siendo el apellido Sánchez llamarlo Gonzales | Llevar o llamar la atención del testigo al error en la pronunciación en vez de concentrarlo en la pregunta formulada en modo tal que por el testigo se cometan errores inadvertidos en su declaración | Ignorar los errores de pronunciación y concentrarse en la pregunta que se está haciendo |
| Preguntas sugestivas o capciosas que puedan dar como confesado el delito | Cuál era el color de ese carro azul | Para surgir una respuesta a esta pregunta en un intento de confundir al testigo | Concentrarse cuidadosamente sobre los hechos, sin tener en cuenta las sugerencias. Responder las preguntas |
| Querer que se responda con un sí o con no a preguntas que necesitan una explicación | Ud. le dio al sindicado un golpe con bastón o puño. | Prever lo pertinente y cuidar los detalles para que sean considerados por el juzgador | Explicar las respuestas a las preguntas, si detenido por el abogado que solicita un "sí" o un "no" hasta que el juez o el tribunal lo instruya para responder con sus propias palabras |
| Revertir las palabras del testigo | Respuesta del testigo: El accidente ocurrió a 27 mts Del cruce. El abogado decir: ¿Ud. | Confundir al testigo y demostrar la carencia de confianza en su | Escuchar atentamente cuando quiera que por el abogado se repita algo que no ha sido dicho. Y si |

- **TABLA 1**

**IDONEIDAD**
**INTERROGATORIO**

**Interés**

- ¿A qué se dedica Ud.?
- ¿A qué se dedicaba Ud.?
- ¿Tienes alguna relación comercial con (…)?
- ¿Hizo alguna vez negocio con (…)?
- ¿Cumplieron sus obligaciones?
- ¿Le prestó dinero?
- ¿Lo pagó?
- ¿Tuvo o tiene algún juicio?
- ¿Cuál es el estado de dicho juicio?

**Amistad enemistad**

- ¿Lo conoce?
- ¿Desde cuando?
- ¿De dónde lo conoce?

- ¿Dónde vive?
- ¿Cuáles son sus pasatiempos?
- ¿Con quién?
- ¿Conoció a (…) durante ellos?
- ¿Tiene alguna relación con sus familiares?
- ¿Formuló alguna denuncia?
- ¿Fue testigo en algún otro juicio vinculado a (…)?

- **Subordinación**
- ¿Ud. trabaja?
- ¿Dónde?
- ¿Cuál es su función?
- ¿(…) trabaja allí?
- ¿Cuál es la función de (..)?
- ¿(…) tiene relaciones comerciales con su empleador?

**Parentesco**

- ¿Tiene algún parentesco?
- ¿Alguien de su familia es pariente de (…)?

**Estado Físico**

- ¿Cuál era su estado físico?
- ¿A que hora comió?
- ¿Tomó alguna bebida?
- ¿A qué hora?
- ¿Cuánto?
- ¿Tomó alguna droga?
- ¿Cuál?
- ¿A qué hora?

**Estado anímico**

- ¿Cómo se sentía?

**TABLA 2**
**"VI…"**
**VISIÓN**
**INTERROGATORIO**

- **Causa**
- ¿Por qué usted esta ahí?
- ¿Cómo llego ahí?
- ¿Ud. vio?
- ¿Ud. miraba?
- ¿Para qué?
- ¿Por qué?

- **Licitud**
- ¿Estaba autorizado?
- ¿Por quién?

- **Posibilidad física**
- Agudeza visual
- ¿Podía ver?
- Ocasión
- ¿Qué hacía Ud.?
- Disponibilidad
- ¿Pudo ver?
- Lugar
- ¿Cómo era el lugar?

- **Angulo**
- ¿Dónde estaba Ud.?
- Obstáculos
- ¿Qué había entre Ud. y…?

- **TABLA 3**
- **VI Que …**
- **VISION MEMORIA**
- **INTERROGATORIO**

**Precisión**

- ¿Qué vio?

**Características**

- ¿Cómo era?

**Movimiento**

- ¿Cómo actuaba?
- ¿En qué dirección?

- **Velocidad**
- ¿A qué velocidad?

- **Forma**
- ¿Qué forma tenía?

**Tamaño**
- ¿De qué tamaño?

**Peso**
- ¿Cuánto pesaba?

**Tiempo**
- ¿Cuánto duró?

- **Distancia**
- ¿A qué distancia?

- **Tiempo**
- ¿Cuánto tiempo observó?

- **Ambiente**
- ¿Qué día era?
- ¿Qué hora era?
- ¿Tenía reloj?
- ¿Qué marca?
- ¿Cómo era el clima?
- ¿Había luz?
- ¿De dónde provenía?
- ¿Dónde estaba ubicado?

- **Marca**
- ¿Conoce la marca?

**Modelo**
- ¿Qué modelo?

- **Antigüedad**
- ¿De qué época?

- **Condición**
- ¿En que condiciones estaba?

- **Capacidad de Diferenciar**
  ¿Cómo sabe que....?

**TABLA 4**

- **VI A....(Persona)**

**INTERROGATORIO**

**Identificación**
- ¿Lo conoce?
- ¿De dónde lo conoce?

**Precisión**
- ¿Puede describirlo?

**Edad**
- ¿Cuál era la edad?

**Peso**
- ¿Cuándo pesaba?

**Altura**

**Pelo**
¿Qué color de pelo?

**Peinado**
- ¿Cómo se peinaba?

**Ropa**
- ¿Qué ropa usaba?

**Calzado**
- ¿Qué calzado usaba?

**Circunstancias**
- ¿Cómo era el lugar?
- ¿Qué hacía?
- ¿Estaba solo?
- ¿Con quien estaba?

## TABLA 5

**OI/ ESCUCHÉ….**
**AUDICIÓN**
**INTERROGAORIO**

**Causa**
- Interés
- ¿Oyó o escucho?

**Motivo**
- ¿Por qué?

**Relación**
- ¿Para qué?

**Licitud**
- ¿Estaba autorizado?

**Aptitud física**

**Posibilidad física**
- ¿Dónde estaba Ud.?
- ¿Qué hacía Ud.?
- ¿A qué distancia?
- ¿De dónde provenía?

**Ambiente**
- ¿Qué ocurría en el entorno?
- ¿Había ruidos o sonidos?

**Nivel**
- ¿Cuál era la intensidad?

- **Precisión**
- Tono
- ¿Cuál era el tono?

- **Similitud**
- ¿a qué se parecía?

- **Duración**
- ¿Cuánto duró?

- **Identificación (voz)**
- ¿Cómo identificó la voz?
- ¿Cuándo la había escuchado?

- TABLA 6
- "DIJO..."

AUDICION MEMORIA
INTERROGATORIO

**Posibilidad**
- ¿Cuándo lo dijo?
- ¿Puede recordar?
- ¿Cuál era su estado de ánimo?

**Precisión**
- ¿Uso esas palabras?
- ¿En ese orden?

**Circunstancias**
- ¿Dónde estaba?
- ¿Qué hacia?
- ¿Había alguien mas?
- ¿Con quien estaba?

- TABLA 7
- "HIZO..."
- VISION, AUDICION Y MEMORIA
- INTERROGATORIO

**Precisión**
- Movimientos
- ¿Qué hizo?

**Sonidos**
- ¿Cómo actuaba?
- Gestos
- Tiempo
- Fuerza
- Velocidad
- Tiempo

**Elementos**
- ¿Con qué?
-

**Existencias**
- ¿Dónde estaban?

**Características**
- ¿Cómo eran?

- Tamaño
- ¿Qué tamaño?

**Peso**
- ¿Qué peso?

**Capacidad Física**
- Pudo?
- ¿a qué se dedica Ud.?
- ¿Estaba solo?

**Circunstancias**
- ¿Con quién estaba?

**Consecuencias**
- ¿Qué ocurrió?

**Movimiento**
- Sonidos
- Gestos
- Tiempo
- Fuerza
- Velocidad
- Tiempo
- Marcas

TABLA 8

**"YO HICE…"**

**INTERROGATORIO**

**Causa**

- Motivo
- ¿Por qué?

**Interés**

¿Para qué?

**Licitud**

- ¿Estaba autorizado?
- ¿Por quién?

**Posibilidad**

- Posición del actuante
- ¿Dónde estaba Ud.?
  ¿Posición del objeto
- ¿Dónde estaba?

**Precisión**

- Movimiento
- Sonidos
- Gestos
- Tiempo

- Fuerza
- Velocidad
- Tiempo

**Elementos**

- Existencia
- Forma
- Tamaño
- Peso
- Fuerza
- velocidad
- Tiempo

**Consecuencias**

- Movimiento
- Cambios
- Marcas
- Cicatrices

**Circunstancias**

- Estaba solo?

TABLA 9

CONOZCO QUE…

VISION, AUDICION Y MEMORIA

INTERROGATORIO

**Profesión**

- ¿Trabaja?
- ¿Qué hace?
- ¿Dónde?
- ¿Lo ha visto trabajar?
- ¿Lo ha visto llegar o irse del trabajo?
- ¿En qué llega o se va?

**Pasatiempos**

- ¿Qué hace en su tiempo libre?
- ¿Práctica deportes?

- ¿Es socio de algún club?
- ¿Hace gimnasia?
- ¿Sabe si el Sr. X se ha tomado vacaciones?
- ¿Sabe adónde va?
- ¿Hace viajes?
- ¿Adónde?

**Familia**

- ¿Cuál es el estado civil?
- ¿Cómo se llama la esposa?
- ¿Qué edad tiene?
- ¿Tiene hijos?
- ¿Cuántos?
- ¿Cómo se llaman?

- ¿Qué edades tienes?
- ¿A qué colegio van?
- ¿Practican deportes?
- ¿Qué deportes?
- ¿Dónde?
- ¿Son socios de algún club?

- **Casa**
- ¿Dónde viven?
- ¿Cómo es la casa?
- ¿Ha estado en ella?
- ¿Cuántos pisos?
- ¿Tiene garaje?
- ¿Alquila o es propietario?

**Automóvil**

- ¿Tiene automóvil el Sr.?
- ¿Qué marca?
- ¿Qué modelo?
- ¿Qué estado?

**Tarjetas**

- ¿Tiene tarjeta de crédito?
- ¿Cuáles?

GRACIAS

Expositor:
Miguel Pizarro Guerrero
tododerechopenal@yahoo.es

# El CPP 2004 y las técnicas de litigación oral

Mario Pablo Rodríguez Hurtado
Profesor en la UNMSM y PUCP
maparo@amauta.rcp.net.pe

## Litigación oral

- **ÍNDICE**
- Generalidades
- Estrategia y planeamiento: La teoría del caso y su construcción
- Los alegatos: Preliminares o de entrada y de cierre o clausura
- El interrogatorio directo de testigos y peritos
- El contra interrogatorio o interrogatorio cruzado
- Las objeciones
- Uso de declaraciones anteriores
- Introducción de prueba material y documental al proceso, mediante el interrogatorio



## Generalidades

- Reforma y modelo acusatorio, garantizador y de **tendencia adversativa**
- **Proceso común** y principalidad del **juicio público y oral**
- Fases de investigación preparatoria e intermedia al servicio del juzgamiento
- **Oralidad e inmediación**
- **Paradigmas en conflicto:** Reserva secretista, expediente y escritura Vs. Publicidad, oralidad y régimen de audiencia



## Generalidades

- **Afirmaciones** de las partes y **probanza** de lo afirmado
- Pugna de **pretensiones**: La punitiva fiscal y la libertaria de la defensa
- Presunción de **inocencia y actividad probatoria**
- Información, aporte de la misma. Diferencia entre **actos de investigación y actos de prueba**
- **Valoración judicial** del resultado de la actividad probatoria. Actividad judicial regulada por las leyes de la lógica, de la ciencia y de la experiencia

## Generalidades

- ¿De dónde puede proceder la **información**?
- Testigos
- Peritos
- Cosas o evidencia material: Objeto o cuerpo del delito, efectos del delito, instrumentos del delito, vestigios.
- Documentos
- Prueba preconstituida y prueba anticipada

Mario Rodríguez Hurtado

## Generalidades

- El desarrollo de un **juzgamiento** según los **cánones del NCPP**
- **Juez imparcial**, no prevenido, ni contaminado por haber participado en actuaciones anteriores
- Las **partes** y el aporte de la información al proceso y de sostenimiento de la actuación probatoria
- **Técnicas y habilidades** propias de la litigación

Mario Rodríguez Hurtado

## Generalidades

- **LAS TÉCNICAS**
- Teoría del caso
- Alegatos de entrada y de cierre
- Interrogatorio directo
- Contra interrogatorio
- Objeciones
- Empleo de declaraciones anteriores
- Manejo de la prueba documental y material mediante los interrogatorios

Mario Rodríguez Hurtado

## La teoría del caso

"Ni mudos, ni improvisados"

Mario Rodríguez Hurtado

## Teoría del caso

- La **óptica** del operador del derecho. Hipótesis en juego
- Litigar ante un jurado no es lo mismo que hacerlo ante un Juez especializado. Matices
- Una brújula, un mapa, una **guía** de ruta.
- El **cómodo sillón** ofrecido al juzgador por las partes que sostienen determinada pretensión



## Teoría del caso

- Las **tres grandes secciones** o columnas que toda teoría del caso debe considerar:
- Información sobre los **hechos**
- **Norma** punitiva especial de subsunción
- **Medios de prueba**



## Teoría del caso

- Información sobre los hechos. Manejo de la **noticia criminal**
- **Relevancia y selección** de la información acopiada
- Las **primeras impresiones**
- Dinámica del acopio de información



## Teoría del caso

- La **norma** penal especial
- La subsunción
- Importancia de la **teoría del delito** o dogmática penal
- Especificación y análisis de cada uno de los **elementos morfológicos de la conducta descrita** por la norma

## Teoría del caso

- Búsqueda de **conectores** entre hechos y norma
- Encuadramiento

Mario Rodríguez Hurtado

## Teoría del caso

- **Medios de prueba** de la precitada conexión entre hechos y norma jurídica
- Teoría del caso y **preparación de actuaciones** específicas de litigación (interrogatorios, contra examen, empleo de evidencia material y documental, etc.)

Mario Rodríguez Hurtado

## Alegatos de entrada o preliminares

(Primera presentación del caso ante el Juez Penal)

Mario Rodríguez Hurtado

## Alegato de entrada o preliminar

- Relatar y convencer
- Exposición sucinta de la teoría del caso
- Frase u oración emblemática. El sello o la marca
- Vivacidad en el relato
- Brevedad y sencillez
- Prudencia en la oferta
- Pauta para la actuación probatoria

Mario Rodríguez Hurtado

## Interrogatorio directo y contra interrogatorio

(Información: suministro y control)

Mario Rodríguez Hurtado

## Interrogatorio directo

- Su objetivo es producir y aportar información de calidad que convenza al juzgador
- Esa información procede de los testigos y peritos
- Los testigos y peritos no son neutros
- Cada pretensión invoca los órgano de prueba que la acreditan

Mario Rodríguez Hurtado

## Interrogatorio directo

- El **protagonista** es el testigo o el perito que depone, no el interrogador.
- Se busca que el juzgador oiga atentamente lo que declaran los **órganos de prueba**
- El examinador planea los interrogatorios según su teoría del caso
- Informa, advierte, explica y previene al órgano de prueba
- Preparar al declarante es tarea ineludible (**fortalezas y debilidades**)
- **Límites** en esta preparación: No mentir

Mario Rodríguez Hurtado

## Interrogatorio directo

- **Orden** de los declarantes según referentes de tiempo, primacía, credibilidad
- **Prudencia** y no exageración al seleccionar los órganos de prueba
- **Forma**:

  Orientación o rumbo

  Lenguaje sencillo y claro

  Dejar las explicaciones al declarante

Mario Rodríguez Hurtado

## Interrogatorio directo

Prestar la máxima **atención** al órgano de prueba cuando declara

**Duración** razonable y ritmo apropiado de la declaración

**Estructura cronológica**: Antes, durante y después de los hechos

**Preguntas abiertas**: Qué, cómo, cuándo, con quién, dónde, etc.

Dar oportunidad a la **narración**

Preguntas de **encuadramiento y tránsito**

**Desterrar las preguntas sugeridas**

Mario Rodríguez Hurtado

## Interrogatorio directo

- **Secuencia**

**Acreditación** del testigo

Denotar la **relación** que guarda **con los hechos**

Situar al testigo en la **escena**

Inquirir por los **hechos que conoce**

**Cierre** impactante

Mario Rodríguez Hurtado

## Contra interrogatorio

- **Examen cruzado**
- Su finalidad es **afectar la credibilidad** de los testigos o peritos de la otra parte, asimismo, destacar sus **contradicciones** y, en la medida de lo posible, conseguir que confirmen la teoría del caso del examinador

Mario Rodríguez Hurtado

## Contra interrogatorio

- Lo **sugestivo** en el interrogatorio cruzado
- Lo **repetido** en el contra examen
- Identificación de **temas centrales**
- Actuar con **razón, ventaja y sin sobrepasarse**
- **Una pregunta de más** puede eliminar todo lo avanzado
- **Preguntas cerradas**: Si o no, cierto o no cierto, verdadero o no verdadero
- **Evitar** que el órgano de prueba de **explicaciones adicionales**
- Devolverlo **al redil** con intervención del juez
- **No preguntar si no se conoce que es lo que el órgano de prueba va a contestar**

Mario Rodríguez Hurtado

## Interrogatorio y contra interrogatorio

- Re directo
- Re examen cruzado
- Las previsiones del artículo 378.10 del NCPP
- Petición de parte – Decisión judicial
- Momento y circunstancias atendibles



## El arte de objetar

Protegiendo la teoría del caso y el juego limpio



## Las objeciones

- ¿**En qué campo las ubicamos**?
  En el que componen los interrogatorios y contra exámenes



## Las objeciones

- ¿**Qué sentido debemos darles**?
- Uno eminentemente **práctico**, nacido de la perspectiva de la utilidad

## Las objeciones

- ¿**Cómo podemos darles siempre un sentido útil**?

  Rigiéndonos por las siguientes **directivas**:

  a) Sólo objeto para evitar un daño a mi teoría del caso

  b) Al objetar lo hago con razón y sin sobrepasarme

  c) La prudencia al objetar impide caer antipático y dificultar el curso del juicio



## Las objeciones

- ¿**Cuál es la fuente normativa de las objeciones**?

  Hoy la encontramos, de modo imperfecto, en los **artículos 125 y 247 del C. de PP**., que no por estar referidos al examen del inculpado o acusado dejan de ser atinentes para el caso de víctimas, testigos y peritos

  En el **NCPP la hallamos en los artículos 88, 170 y 375**



## Las objeciones

- ¿**Qué nos dicen esas normas**?

  Que las preguntas no serán:

  a) Oscuras,

  b) Ambiguas ni capciosas,

  c) Repetidas

  d) Sugeridas.

  Deben ser:

  a) Directas

  b) Claras

  c) pertinentes, y

  d) útiles



## Las objeciones

- ¿**Qué ocurre si se formulan preguntas que no respetan las reglas precedentes**?

  De oficio o a petición de parte son **rechazadas** por inadmisibles (Artículo 378.4 del NCPP)

## Las objeciones

- ¿**Qué se trata de preservar mediante las objeciones**?

  1. El sistema acusatorio

  2. El modelo que encarga la producción de prueba a las partes

  3. El esquema adversativo y la contradicción durante la producción de la prueba en un contexto de juego limpio

  4. La transmisión al Juez de información de calidad

  5. La información procedente de la misma fuente directa y no de los abogados, sin errores o confusión del declarante acerca de lo que se le está preguntando

  6. La dignidad del declarante



## Las objeciones

- ¿**Cuándo una pregunta es impertinente o irrelevante**?

  1) Cuando busca información no relacionada con los hechos objeto de prueba o intrascendentes para la resolución del asunto

  2) Cuando no aporta nada a las teorías del caso de las partes

  Perspectiva integral y no unilateral



## Las objeciones

- ¿**Cuándo estamos ante una pregunta sugestiva o sugerida**?

  Cuando contiene, sugiere o fuerza el contenido de la respuesta, convirtiendo al abogado examinador en informador, de modo que éste figurativamente coloca palabras en boca del declarante

  Aplicación durante el examen directo y no durante el contra examen

  Sugestividad, preguntas preliminares y celeridad en el interrogatorio



## Las objeciones

- ¿**Están prohibidas las preguntas sugeridas si se examina a un testigo hostil u otro que ofrecido para respaldar la teoría del caso cambia de versión**?

  No

## Las objeciones

- Preguntas **capciosas o engañosas** (inducen a error al declarante)
- Preguntas **confusas** (no claras)
- Preguntas **ambiguas** (indagan temas diferentes)
- Preguntas **vagas** (poca claridad)



## Las objeciones

- Preguntas **por opinión o conclusivas**
- Declarante experto y declarante perito
- Preguntas **repetidas**
- Contra examen repetición admisible y no admisible
- Preguntas que desnaturalizan el debate
- Preguntas **compuestas**



## Las objeciones

- Relatar, probar, convencer
- Preparación y reacción inmediata
- Estrategia y táctica para objetar
- Objetar y fundamentar
- No alertar al declarante



## Litigación oral

**Empleo de declaraciones anteriores durante el interrogatorio de testigos y peritos**

## Empleo de declaraciones anteriores

- El contra examen o interrogatorio cruzado y la sustitución de las **tachas**
- Habilitación de este uso por el **artículo 378.8 del NCPP**
- Descrédito del órgano de prueba
- Puntualización de sus contradicciones

Mario Rodríguez Hurtado

Manejo e introducción de prueba material o documental al proceso

La fuerza de convencimiento de los objetos, efectos e instrumentos del delito y de los documentos

Mario Rodríguez Hurtado

## Prueba material y documental

- El **estilo burocrático** de presentación
- **Sinergia**: Interrogatorio y manejo de la prueba material y documental (**artículo 382 NCPP**)
- Superación de la llamada **oralización de los documentos**
- Imperfección del modelo: **Artículo 383** del NCPP

Mario Rodríguez Hurtado

## Litigación oral y actuación probatoria de oficio

- La llamada **prueba de oficio** (artículo 385.2 NCPP)
- Excepcionalidad
- Respeto a la actividad propia de las partes
- ¿Es legítimo invocar la misión de buscar la verdad a cualquier costo?
- ¿Modelo inquisitorial o acusatorio?

Mario Rodríguez Hurtado

## Alegato de cierre o clausura

"Cerrando la faena"

Mario Rodríguez Hurtado

## Alegato de clausura o cierre

- **Tiempo de cosecha**
- La oferta inicial
- La actuación probatoria y su resultado
- La presentación de la teoría del caso bajo la resultante probatoria
- Señalar hitos para generar certeza
- Rebatir la teoría del adversario

Mario Rodríguez Hurtado

## Litigación oral

- Autores consultados:

Andrés Baytelman
Mauricio Duce
Julio Fontanet
Félix Fumero
Leonardo Moreno
Cecilia Pomareda
Héctor Quiñones
Horst Schönbohm
Jörg Stippel

Mario Rodríguez Hurtado