

preguntas sugestivas, introducir la información de la que sospecha o tiene conocimiento. Igualmente siempre tendrá la posibilidad de preguntar en forma directa al testigo si tuvo una entrevista previa, cuándo fue, cuánto duró y qué le dijo el abogado.

## 10.

### Algunos "tips" para obtener un buen examen directo

Al momento de realizar un examen directo, es importante tener presentes los consejos que a continuación se mencionan.

#### 10.1. Temas y etiquetas

Un buen litigante, antes de entrevistarse con su testigo, debe tener en claro cuáles son los ejes sobre los que centrará el examen directo. Es necesario tener bien en claro la teoría del caso para focalizar los temas principales y las "etiquetas" (en inglés, *labels*) o temas secundarios por lo que transitará el interrogatorio. Tener anotados los grandes temas y también los secundarios, en una guía analítica mientras se interroga suele ser una buena técnica. Así, por ejemplo, en el caso Donda, al interrogar al testigo Sandez, debiéramos tener anotados los siguientes temas y subtemas (1. Ingreso. Vehículo en espera. Conducta del chofer. Características. 2. Golpes a Barón. Apoderamiento. 3. Golpes a Sandez. Caída de lentes. Visión. Visión hacia afuera. 4. Salida. Subida al vehículo. Arranque rápido. Diálogo). De hecho, en la mayoría de los estados de Estados Unidos de Norteamérica, a los litigantes se les brinda un atril para que realicen su examen directo, donde puede colocar sus anotaciones.

En esa preparación, un buen abogado debe identificar claramente cuáles son los temas que incluirá en su interrogatorio y cuáles no serán abordados. Recuerde que la extensión de un interrogatorio suele ser su principal enemigo.

## 10.2. No prepare las preguntas

Es importante tener presente que, por más que un litigante quiera preparar las preguntas, éstas no deben llevarse a la sala de audiencias. En primer lugar porque está prohibida la lectura en una audiencia oral. Pero aún así, no parece ser una buena herramienta. Al contrario, el litigante que lleva anotadas sus preguntas estará más atento a éstas que a lo que está respondiendo el testigo<sup>259</sup>.

Por otro lado, lo relevante no son las preguntas, sino los temas que deben ser desarrollados. Estos son los que deben estar anotados y los que el litigante no debe olvidar.

## 10.3. Prepare al testigo

Tal como analizamos en el apartado anterior, es necesario preparar al testigo para brindar un buen testimonio. No solo en cuanto al examen directo, sino también a lo que implica un contraexamen, cómo será interrogado, cuáles son sus derechos y que no debe responder si no entiende la pregunta.

Tanto los testigos expertos como los legos deben ser preparados y saber cuáles son las partes más relevantes del examen directo, esto es, qué esperamos nosotros que declare.

## 10.4. Utilice preguntas cortas y sencillas. Vaya al punto. No dé rodeos

Hemos observado tanto en las prácticas de los cursos de litigación, como en las audiencias de juicio, que los abogados tendemos a tratar de justificar nuestro trabajo. Así, no son pocas las veces que la pregunta viene con una introducción que intenta justificar la relevancia del tema escogido.

<sup>259</sup> En una posición intermedia, Vial Campos sostiene, aunque para el contraexamen pero resulta válido para aquí también, la necesidad de escriturar, a lo menos, un esbozo de las preguntas que se realizarán en el juicio (conf. Vial Campos, P., *op. cit.*, p. 74). Por el contrario, Goldberg es bien categórico sobre esto, al sostener que un buen litigante no solo no debe llevar las preguntas anotadas; ni siquiera debe ir con un horrorador de ello. Así, afirma lo siguiente. "No espere llevar al juicio el examen directo con la pregunta por pregunta preparada. Ni si quiera lo incluya en su anotador procesal. No debe llevar las preguntas al juicio por la sencilla razón de que si lo hace las leerá" (Goldberg, S., *op. cit.*, p. 85).

Usualmente ese defecto es percibido desde el inicio del interrogatorio, cuando el letrado da vueltas para realizar la primer pregunta en la que, casualmente, tenemos la oportunidad de realizarla en forma sugestiva. Así, en vez de escoger la sencilla pregunta "¿Puede decirnos qué ocurrió el pasado 23 de abril en el bar "El Sol?", optamos por preguntas más complejas del estilo "¿hubo algo que le llamó la atención en el último tiempo?", o "¿Recuerda si observó algún ilícito?", a lo que el testigo ya no sabe cómo responder, ya que ni siquiera entiende que quiere decir con "ilícitos". Recuerde que solo se trata de ir directamente al punto.

También tenga presente que un buen litigante, en un examen directo, se caracteriza por pasar desapercibido pero sin perder el control del testigo. Para ello nada mejor que realizar preguntas simples y cortas, intercalando preguntas abiertas con preguntas cerradas sencillas. Observe que si Ud. está realizando una pregunta demasiado extensa, seguramente está cometiendo alguno de estos dos errores: o se trata de una pregunta compuesta que es objetable; o se trata de una pregunta sugestiva. Si la pregunta es extensa, seguramente introduce información.

## 10.5. Procure que el que hable sea el testigo y no el abogado

Si lo que queremos es que recuerden al testigo declarando, procure no hablar ni intervenir de más. Si el testigo está haciendo una buena declaración sin su ayuda, déjelo que continúe. Tal vez sea su día de suerte. Recuerde que al tribunal no le interesan sus observaciones, sus opiniones personales ni sus percepciones. No hay nada más desmotivante para un juez que escuchar que el litigante, al finalizar su examen directo, le refiera que ya ha terminado, que entiende que nada más puede preguntarle al testigo, como si le estuviese consultando al juez. Lo que diga el abogado no solo no tiene valor, sino que además causa una disminución en su credibilidad y reputación profesional.

## 10.6. Escuche al testigo. Nunca declara igual

Por más que Ud. haya efectuado bien su tarea en el momento de la preparación del testigo, intente olvidarse de todo lo que le contó luego de anotarlo en un papel como los grandes temas y "etiquetas" que trabajara en la audiencia. Esa información puede ser un mal aliado si Ud. no logra excluirlo de su mente. Es frecuente ver que

abogados que tienen el caso muy estudiado, no logran luego hacer una disgregación entre lo declarado durante las entrevistas previas y lo narrado en la sala de audiencias. Si esto ocurre, es posible que a su caso, al finalizar la etapa de pruebas, le haya faltado examen directo al quedarse tan solo en “puros títulos”.

Por otro lado, tenga presente que nunca un testigo declarará igual. La memoria nunca se mantiene intacta y se retroalimenta, por lo que es posible que, pasado un tiempo, el testigo no declare de manera similar. Es por ello que su único aliado en la sala de audiencias es la selección de los temas principales y secundarios.

También es aconsejable observar al testigo. Si uno mismo no presta atención al testigo, es posible que tampoco lo haga el tribunal, y puede generar también la imagen de una preparación ilegal<sup>260</sup>.

### 10.7. Comience y finalice de manera sólida

Está estudiado que las personas solemos recordar con mayor claridad lo primero y lo último que escuchamos. Por ello, así como al seleccionar el orden de los testimonios debemos dejar para el principio y para el final testigos importantes, lo propio ocurre en el orden del testimonio<sup>261</sup>. Tanto al inicio como al final se deben trabajar temas sólidos.

Por el contrario, si la fuerza del testimonio se va perdiendo a medida que avanza el examen directo, dejaremos una imagen de un litigante sin una brújula, que está haciendo preguntas al azar. Ello no es bueno. Para evitarlo, debemos comenzar y terminar con una base sólida. Llevándolo al caso del testigo Sandez en “Donda”, vemos que podemos comenzar fuerte, con el ingreso de las personas al bar luego de descender de un rodado de alquiler (situación que ubica a Donda en el escenario) y concluir con la forma en que se escaparon del lugar (que también está compuesto de varias proposiciones fácticas sólidas para ubicar a Donda en el lugar).

<sup>260</sup> Así, Bergman, P., *op. cit.*, p. 107.

<sup>261</sup> Explica Goldberg que el efecto principal de la primacía es la oportunidad de fijar la perspectiva desde la cual los jurados ven todo el proceso, mientras que el carácter reciente se relaciona con la condición perdurable de una intervención que trae la “última palabra” (conf. Goldberg, S., *op. cit.*, ps. 82/83). En igual sentido, Cadena Lozano, Raúl; y Herrera Calderón, Julián, *Reflexiones sobre el testimonio, la argumentación jurídica y las técnicas de interrogatorio y contrainterrogatorio en el sistema acusatorio*, Nueva Jurídica, Bogotá, 2010, p. 164.

### 10.8. Repita los puntos fuertes y oriente hacia dónde va

Si no quiere que las proposiciones fácticas fuertes de su testigo principal queden ocultas en un mar de irrelevancias y aspectos intrascendentes, debe, en primer lugar, evitar que el examen directo se le vaya de las manos. Esto lo hará perder tiempo y correrá el riesgo de que el tribunal no esté atento en el momento en que el testigo justo declare sobre un punto fuerte. Por ello debe acortar, dentro de la medida posible, la longitud del examen directo.

En segundo lugar, Ud. puede reiterar discretamente lo que acaba de declarar el testigo, siempre que sea un dato muy relevante para el caso. Para ello, utilizar una pregunta sugestiva valiéndose de la información que acaba de introducir el testigo puede ser una buena manera de “colocar en negrita” las proposiciones fácticas más relevantes<sup>262</sup>.

Por último la orientación de la pregunta siempre será agradecido por el tribunal, que es el único que no sabe sobre qué trata el caso.

### 10.9. Utilice apoyo gráfico

El apoyo gráfico siempre es una buena herramienta para que el testigo pueda dar una explicación clara sobre los hechos. Sin embargo, no debe caer en el error de que éste apoyo termine por convertirse en el elemento central de la declaración. Es preferible que el testigo demuestre, primeramente, su conocimiento sobre el caso (fortalece la credibilidad), para luego trabajar con apoyo gráfico para poder ser más específico<sup>263</sup>. A veces, una imagen vale más que las palabras.

### 10.10. Verifique si presentará evidencia material

Olvidar introducir evidencia material a través del testigo indicado puede tener enormes costos en el resultado final del juicio. No podemos esperar que la memoria no nos juegue una mala pasada. Aún para los

<sup>262</sup> Esta práctica es conocida por algunos autores como la “técnica del eco”. Así la técnica del eco puede presentar diversas manifestaciones: a) preguntar nuevamente lo mismo en forma incrédula; b) preguntar nuevamente lo mismo insinuando no haber escuchado; c) preguntar utilizando como encabezado la información recién aportada por el testigo; d) repetir lo expresado por el testigo (conf. Blanco Suarez, R. y otros, *op. cit.*, p. 186).

<sup>263</sup> En igual sentido, Lubet, S., *op. cit.*, p. 75; y Mauet, T., *Trial Techniques*, *op. cit.*, p. 103.

litigantes más avezados, la intervención en un juicio oral es una actividad profundamente estratégica que genera cierta tensión. Son muchas las cosas a las que el litigante debe estar atento. La introducción de sus proposiciones fácticas a través de un examen directo, cómo presentar la prueba, estar atento al tribunal y al testigo, observar la posibilidad de introducir objeciones a tiempo, son algunas de las tantas aristas del juicio. No queremos que en esa situación también debamos recordar si conviene o no introducir prueba material con un testigo. Es por ello que, con la tabla trabajada en esta obra, debemos saber de antemano si usaremos a un testigo para introducir evidencia material.

### 10.11. Tome decisiones estratégicas. Decida si anticipará o no debilidades

Como dijimos en los primeros capítulos, el juicio oral es una actividad profundamente estratégica. Qué preguntas realizar al testigo, qué evidencia presentar, objetar o no. Todo es una decisión estratégica orientada en base a nuestra teoría del caso. Un litigante puede equivocarse en un juicio en una, varias o muchas decisiones. Pero lo que definitivamente no puede hacer es intervenir sin una estrategia clara. Una estrategia fundamental en un examen directo consiste en decidir si conviene o no anticipar debilidades del testigo.

No existe una decisión unívoca del estilo “siempre conviene anticipar debilidades” o lo contrario. Para tomar una decisión acertada de la que no tengamos que arrepentirnos luego, debemos tener presente dos cuestiones. En primer lugar, si se trata de una debilidad que la contraparte tomó conocimiento. No es nuestra obligación presentar todos los hechos, sino solo aquéllos que hacen a nuestra teoría del caso<sup>264</sup>. En segundo lugar, si esa debilidad tiene una respuesta posible que no debilite mayormente a nuestro testigo.

Tenemos que tener presente que el anticipo de una debilidad tiene dos enormes ventajas –siempre que encontremos a esa debilidad una respuesta satisfactoria–. La primera que ganamos en credibilidad con el tribunal al presentar una debilidad de nuestro testigo que tiene una

<sup>264</sup> Al decirlo con palabras de Bergman, no tenemos la obligación de decir toda la verdad (Bergman, P., *op. cit.*, p. 62).

explicación posible. En segundo lugar, que nos anticipamos al juego de la contraparte, quitándole el factor sorpresa de su contraexamen. Si decidimos anticipar la debilidad, es aconsejable realizarlo a través de preguntas sugestivas por la negativa, ya que de este modo dejamos en claro que esa situación en nada perjudicó al testigo.

Veamos un ejemplo de un testigo que tiene problemas de vista.

P. ¿Ud. tiene problemas de visión? (anticipo debilidad con una pregunta sugestiva cuya respuesta afirmativa no me fortalece).

R. Sí.

P. ¿Puede contarle al tribunal de que se trata?

R. Sí, sufro de queratocono.

P. ¿Qué significa “queratocono”?

R. Es una deformación en la córnea que hace que el ángulo de visión no sea bueno y proporcione una imagen defectuosa.

P. ¿Y cómo hace para ver cotidianamente?

R. Utilizo lentes de contacto rígidos que aplanan la córnea y me permiten ver bien. En aquella oportunidad los tenía puestos, ya que no salgo a la calle sin ellos.

P. ¿Igualmente mantiene una visión por debajo de la media? (pregunta sugestiva que busca la negativa y da respuesta a la debilidad).

R. No. Con los lentes rígidos tengo una vista perfecta. Pude observar muy bien todo. La vista no la tengo dañada. El daño es en la córnea que es la que se encarga de reflejar la vista. Al aplanar la córnea con un lente rígido, tengo la vista perfecta, sin ninguna dificultad.

Por el contrario, si decidimos no anticipar una debilidad del testimonio, tiene que ser porque la explicación del caso no nos satisface o porque creemos que es posible que la contraparte no dirija su contraexamen sobre esos puntos. Aún así, si el contraexamen explota la debilidad del testigo o del testimonio, aún tenemos el re-examen directo para rehabilitarlo.

### 10.12. No olvide el lema del caso

Si hemos utilizado un lema en el caso, es importante que éste se relacione con la prueba. De ahí que sea aconsejable que el examen directo, de algún modo, esté relacionado con nuestro lema. Así, si el lema es

“el pasamontañas encontrado en poder del imputado”, es importante que los testigos den cuenta en forma clara, precisa y contundente de aquél y que los testimonios trabajen fuertemente ese punto. La narración de todo elemento que guarde relación con el lema del caso tendrá un gran impacto en el tribunal.

## 11. Compendio de casos

Los casos que aquí detallamos serán trabajados en distintos capítulos de este libro, por lo que sugerimos su lectura y un análisis detallado de los hechos.

### 11.1. Caso Donda<sup>265</sup>

#### I. Actuación policial

**Comisaría 8ª de la P.F.A., Buenos Aires,  
lunes 9 de julio de 2014**

**Sra. Fiscal a cargo de la Fiscalía N° 6:**

Comunico a Ud. el inicio de actuaciones caratuladas “robo con armas y lesiones”, bajo el número de sumario 2584/14.

**Antecedentes del hecho:** En el día de ayer, siendo aproximadamente las 18:50 horas, y en circunstancias en que se hallaba recorriendo el radio jurisdiccional, el Subinspector David Rodríguez, del numerario de esta dependencia, fue desplazado por comando radioeléctrico a constituirse en un bar, denominado “El Sol”, ubicado en la intersección de las calles Catamarca y Venezuela de esta ciudad, por haberse denunciado la comisión de un ilícito. Allí, se entrevistó con el damnificado René Barón, dueño del citado bar, quien le manifestó que siendo aproximadamente las 18:20 de ese día ingresaron al comercio dos masculinos,

---

<sup>265</sup> Caso elaborado para el INECIP por los docentes Juan Manuel Neumann y Adolfo Christen.