

# Programa de Capacitación para la Administración de Justicia en el Sistema Adversarial

CWAG U.S.-MEXICO  
ALLIANCE PARTNERSHIP  
ALIANZA ESTATAL MÉXICO-  
EE.UU. DE LA CWAG



[www.cwagweb.org/ap](http://www.cwagweb.org/ap)



# **EL CONTRAINTERROGATORIO**



**iNo es como en las películas!**

# ¿OBJETIVOS?

- Obtener testimonio favorable
- Mostrar las deficiencias
- Desacreditar
- Refutar

# EL ENFOQUE DEL JUEZ

- Evaluar la credibilidad del testigo y su testimonio que está puesto a prueba durante el juicio
- Atento a la forma/contenido de preguntas para resolver objeciones
- Proteger la dignidad del testigo y del proceso
- Hacer preguntas para aclarar si es necesario

# EL ENFOQUE DEL ABOGADO

- Atención completa al testigo: cómo habla, nervios, gestos y acciones.
- Escuchar por información nueva favorable a su teoría del caso, o contradicciones.
- Anote solamente puntos claves.

# ANTES DE CONTRAININTERROGAR, PREGÚNTESE:

- ¿Dañó mi teoría del caso?
- ¿Quedaron en el registro hechos que necesito atacar?
- ¿Este testigo tiene información que puede apoyar a mi teoría del caso?

Si todas las respuestas son NO,  
no se realiza el contrainterrogatorio

# LA PREPARACIÓN

1. Cuando sea posible, entrevístese con el testigo
  - A. Pida que esté presente un investigador
  - B. Preguntas abiertas – dejar que el testigo hable
  - C. No golpee la mano - háganse amigos
2. Esté familiarizado con su caso - prepare una lista de todo lo que el testigo debe conceder



# ORGANICE SU CONTRAININTERROGATORIO

- ¿Qué puntos desea resaltar para apoyar su teoría del caso?
- ¿Cuáles son los hechos positivos que puede sacar de este testigo?
- ¿Cuáles son las debilidades en la credibilidad o del testigo o de su testimonio?
- No repita el interrogatorio directo.

# ORGANIZACIÓN POR TEMAS

- No es cronológico
- Priorice las concesiones primero – ‘contra amistosa’
- Utilizar al testigo para apoyar a ciertas pruebas
- Desacreditar /debilitar a testimonio que daño a su caso – ‘contra destructivo’
- Terminar fuerte

# LOS 10 MANDAMIENTOS DEL CONTRAINTERROGATORIO

1. Preguntas breves
2. Preguntas Sugestivas – ¿Sí o No?  
(Afirmaciones en forma de preguntas)
3. No haga la pregunta si desconoce la respuesta.

# LOS 10 MANDAMIENTOS DEL CONTRAINTERROGATORIO

4. Escuche la respuesta y dé seguimiento al tema de su teoría.
5. No le pida explicaciones al testigo.
6. No ofrezca oportunidades para repetir su testimonio directo.
7. Use preguntas que incluyen las propias palabras del testigo.

# LOS 10 MANDAMIENTOS DEL CONTRAINTERROGATORIO

8. Deje la explicación para la clausura – no pida que el testigo esté de acuerdo con sus conclusiones.
9. No deje que el testigo controle el contra.
10. No argumente con el testigo.

# CONTROLAR AL TESTIGO

- Utilizar declaraciones previas – para refrescar memoria o impugnar cuando contradicen el testimonio
- Sentido común, inferencias lógicas
- Confrontar con pruebas físicas
- Si su punto es la pregunta, no se preocupe por la respuesta
- Demostrar confianza



# MÉTODOS PARA CONTROLAR AL TESTIGO EVASIVO

1. ¡DEBE obtener su respuesta!
2. Métodos para obtener su respuesta:
  - Hable más lento
  - Repita su pregunta
  - Use las manos
  - Haga que el testigo repita la pregunta

# MÉTODOS PARA CONTROLAR AL TESTIGO EVASIVO

3. Aspectos no orales:
  - Tono de voz
  - Patrón de lenguaje
  - Lenguaje corporal
  - Presencia en la sala
  - Contacto visual



# FORMAS DEL CONTRAINTERROGATORIO

## CONSTRUCTIVO -

El proceso de extraer las concesiones del testigo que apoyan mi hipótesis del caso.

## DESTRUCTIVO -

¿Cómo puedo reducir el impacto de lo que declaró el testigo en el interrogatorio directo?

# CONTRAINTERROGATORIO CONSTRUCTIVO

“Sr. Perito, usted está de acuerdo que el acusado no estaba endrogado, ¿verdad?”

EL TESTIGO Y SUS OBSERVACIONES SON CONFIABLES

“Oficial, ¿es cierto que mi cliente fue amable y siguió sus instrucciones?”

EL ACUSADO NO ESTABA NI EBRIO NI DESORIENTADO

# CONTRAINTERROGATORIO CONSTRUCTIVO

“Sr. Cano, usted siempre ha confiado de mi cliente como su empleado, ¿verdad?”

EL ACUSADO ES UNA PERSONA HONESTA Y CONFIABLE

“¿El acusado estuvo casi media hora en la casa de la víctima?”

ESTABLECE OPORTUNIDAD PARA ROBAR

# CONTRAIINTERROGATORIO CONSTRUCTIVO

“¿El acusado se puso al día con sus pagos la semana después del robo?”

EL ACUSADO TENÍA FONDOS DESPUÉS DEL ROBO

“Ud. sabía que la víctima había comprado un seguro antes del robo?”

LA VÍCTIMA TIENE POSIBLE MOTIVO PARA FALSIFICAR

# CONTRAINTERROGATORIO CONSTRUCTIVO

“El Sr. Gonzalez (víctima) salió de su casa armado el día de la pelea?”

CREA DUDA SOBRE QUIÉN FUE EL AGRESOR



# CONTRAINTERROGATORIO DESTRUCTIVO: ATACAR LA CREDIBILIDAD

- Falta de oportunidad para percatar (luz, distancia, tiempo, estado emocional)
- Prejuicios del testigo que afectan la percepción
- Motivos para fabricar – relaciones, interés
- Antecedentes penales

# CONTRAINTERROGATORIO DESTRUCTIVO

‘¿Usted ha sido amigo del acusado desde la infancia?’

RELACIÓN CON EL ACUSADO

‘¿Usted fue condenado por hurto en 2002?’

CARÁCTER – ANTECEDENTES PENALES

‘¿El robo ocurrió de noche? ¿La única luz estaba a media cuadra de donde le atacó el ladrón?’

FALTA DE OPORTUNIDAD PARA PERCATAR

# EN UN CASO CON PRUEBA FORENSE

‘Dra. Gómez, usted nunca ha sido perito para ningún acusado en su carrera, ¿verdad?’

‘La fiscalía le está pagando 10 mil dólares por su participación en este juicio, verdad?’

‘También es cierto que su esposo e hijo son ministerios públicos en el estado de California?’



# EN UN CASO CON PRUEBA FORENSE

El perito tiene preferencias profesionales, personales y recibirá beneficios económicos que impugnan su credibilidad o demuestra iniquidad y favoritismo.

# EN UN CASO DE VIOLENCIA DOMÉSTICA

‘Srta. Valdez, usted dice que el acusado, su novio, no es violento, ¿es así?’

‘Las lesiones en su cara y brazos en esta foto ocurrieron el 5 de marzo, ¿verdad?’

‘El 5 de marzo usted habló a la policía llorando y pidiendo auxilio, ¿cierto?’

# EN UN CASO DE VIOLENCIA DOMÉSTICA

‘También tocó la puerta de su vecino el día 5 de marzo y le dijo que Marcos, su novio, la quería matar porque estaba celoso, ¿no es así?’

‘¿Está usted mintiendo bajo juramento, Srta. Valdez?’

*(¿Es necesario hacer esta última pregunta?)*

# EN UN CASO DE VIOLENCIA DOMÉSTICA

A la testigo se le contradice con hechos previos, se acredita la actitud violenta del acusado y causa desconfianza hacia el testimonio de la testigo.

# RESUMEN

- Necesario para que el tribunal aprecie las teorías del caso que exponen las dos partes.
- Útil para que el tribunal pueda verificar la credibilidad del testimonio, la veracidad o actitud del testigo.
- Cuidado con preguntas que generan objeciones.
- No es necesario argumentar ni acosar para lograr sus metas.