

LITIGACIÓN PENAL. JUICIO ORAL Y PRUEBA

Andrés Baytelman Aronowsky y Mauricio Duce Jaime

Universidad Diego Portales

Santiago de Chile, 2004

CHRISTHOPER IVÁN MÁRQUEZ GONZÁLEZ*

El libro en cuestión de Andrés Baytelman Aronowsky y Mauricio Duce Jaime representa una herramienta infaltable en la biblioteca del abogado litigante y de los operadores del Sistema Acusatorio Penal, pues no debemos olvidar que tanto la teoría del delito como las destrezas de litigación deben formar un complemento inquebrantable para los practicantes del derecho penal en los tribunales, pues como bien lo mencionan estos autores:

Un jurista que no sabe litigación –litigante, juez o profesor de derecho– simplemente elabora teorías abstractas, intelectuales, que no responden a la realidad, a los problemas y a los valores para los que dichas normas fueron diseñadas. Y con demasiada frecuencia esto –en América Latina lo sabemos bien– desnaturaliza el proceso, lleva a lecturas lineales y literalistas de las normas, equivoca las interpretaciones, genera requisitos absurdos o bien los estima satisfechos con cumplimientos puramente formales.

A lo largo de la lectura del libro se tocan temas importantes en la práctica, como lo es: las diferentes etapas del proceso penal en el sistema chileno, refiriéndose a cinco específicas etapas del sistema acusatorio, siendo muy parecido al sistema acusatorio mexicano, del cual se resaltan las siguientes: la de investigación, la de preparación del

* Abogado y estudiante de la maestría en Ciencias Jurídico Penales de la Universidad De La Salle Bajío.

juicio oral, el juicio oral, la de impugnación de la sentencia y la de ejecución. Lo anterior comienza a abrir pauta al estudio del desarrollo de la etapa de juicio oral, misma que se identifica con la interacción de los abogados por medio de técnicas de litigación.

Ser abogado especialista en litigar juicios orales requiere de las destrezas de litigación necesarias para asegurar un resultado favorable para nuestro caso, motivo por el cual el libro recomendado es la base para el estudio de técnicas eficientes para poder formular una estrategia adecuada, pues partimos de la base que el sistema acusatorio busca la premisa convincente de las partes para llegar a la verdad, necesitando para lo anterior un método específico de análisis y preparación del caso, habilidades técnicas para presentar un caso de manera persuasiva, por medio de lo cual convertir el litigio oral en una mera habilidad que se gana con la práctica.

Por ello resulta fundamental adentrarnos a los temas que nos ayudarán a contar con un método de análisis de nuestros casos, y en lo posterior desarrollar las técnicas necesarias para lograr el objetivo favorable que busca todo abogado.

Así, como primer tópico del método de análisis aludido es la teoría del caso, el cual no es más que la propuesta que queremos que el juzgador crea que sucedió en los hechos reprochables penalmente, es decir, es la “trama” de nuestra obra. Componiéndose la teoría del caso de tres aspectos para su configuración:

1. Lo jurídico: es el análisis técnico-jurídico de los hechos que queremos establecer.
2. Lo fáctico: los hechos que queremos presentar para establecer lo jurídico.
3. Lo probatorio: las pruebas que demuestran lo fáctico.

Una vez claro lo que se pretende proponer en juicio, debemos continuar con el desarrollo de las técnicas de litigación, que posteriormente se convertirán en la habilidad de presentar los puntos de nuestra teoría del caso por medio de instrumentos útiles para el manejo de información en el foro denominado audiencia de juicio.

Con base a la lectura reseñada, y a efecto de ser concreto en explicar con palabras sencillas los puntos que conforman las técnicas de litigación y para que el lector muestre el interés de adentrarse al estudio del libro, simplemente especificaré a manera de resumen la importancia de cada técnica. Como bien se especifica en el libro, es de suma importancia la estructura de un alegato de apertura para la exposición de nuestro caso ante el tribunal de juicio, pues con ello pretendemos varios propósitos a desarrollar:

- 1) Exponer nuestra versión de los hechos.
- 2) Construir el “gancho” para captar la atención del juzgador.
- 3) Hacerle saber al juez hacia dónde vamos.
- 4) Los hechos que vamos a probar.

5) Las pruebas que utilizaremos.

Pudiendo organizar dicho alegato de apertura de tres diferentes maneras:

- Cronológico.
- De acuerdo al orden de testigos.
- Por temas.

Ahora bien, una vez desarrollado el alegato de apertura, comienza el desenvolvimiento de la técnica denominada como interrogatorio, el cual nos permitirá extraer de manera directa la información de los testigos ofrecidos para que sean escuchados por el tribunal y fortalezcan nuestra propuesta de teoría fáctica, por tal motivo, debemos tener claros los siguientes objetivos del interrogatorio:

- Presentar de manera convincente los hechos que fundamentan la acusación del caso.
- Presentar hechos que refutan la acusación y/o que fundamentan la defensa afirmativa.
- Introducir o explicar la evidencia del caso.
- Establecer la credibilidad del testigo.

Una vez claro lo anterior, comenzaremos con los métodos adecuados para realizar las preguntas a nuestros testigos, siendo aconsejable:

- Preguntas cortas.
- Lenguaje sencillo.
- No discutir ni dar cátedra.
- Eliminar la jerga policial y profesional.
- Dejar que el testigo explique.

Por otro lado, encontramos también en el libro de los maestros Andrés Baytelman Aro-nowsky y Mauricio Duce Jaime, la parte contraria al interrogatorio, el cual puede ser una de las herramientas más útiles y favorables para desacreditar el caso de nuestra contraparte, sin olvidar que también se convierte en una herramienta que puede acreditar aún más la teoría del caso de la contraparte, al no saber cómo utilizar dicha técnica.

Partiremos de la base de que el con-trainterrogatorio es el intercambio oral entre abogado y testigo ofrecido por la contraparte quien, por medio de preguntas y respuestas, se usa para transmitir información, toda vez que busca neutralizar el interrogatorio, quien declara es el abogado que pregunta y el testigo solo confirma o niega preguntando.

Se puede afirmar que el con-trainterrogatorio es la herramienta para llegar a la verdad, pues con ella pretendemos evidenciar a los testigos de la parte contraria, es decir, podemos fortalecer nuestra verdad fáctica al atacar la credibilidad del testigo,

evidenciar sus mentiras y errores, o incluso simplemente sacar los puntos favorables para nuestra teoría del caso.

Una de las herramientas más útiles para persuadir y argumentar de manera favorable a nuestro caso es sin duda alguna el alegato de clausura, puesto que es la última oportunidad de comunicarse directamente con el juzgador, es la oferta hecha al tribunal sobre un “proyecto de sentencia” que favorezca nuestra teoría del caso, ahora es el momento del juicio donde de modo genuino argumenta el abogado. La importancia del contenido del alegato de clausura es vital para su construcción, por lo tanto no podemos dejar de perder de vista lo siguiente, el alegato debe:

- Ser fiel a la teoría del caso, el tema y lo sucedido en el debate.
- Analizar los “hechos”, sin repetirlos.
- Analizar y valorar la prueba.
- Analizar el motivo (móvil), si se puede.
- Desarrollar la controversia
- Presentar nuestro argumento, pero reconociendo debilidades
- El argumento debe presentar en conjunto la información de los testigos y las pruebas documentales o materiales producidas de tal forma que generen un único resultado.

Ahora bien, en el tema de pruebas nos encontramos con dos vertientes a considerar:

A. Subjetivas

1. Testigos

a. Simples

- Sujetos del delito
- Terceros

b. Expertos

2. Peritos

B. Objetivas

1. Documentos

2. Otros medios de prueba

El libro entonces resulta ser una obra que todo litigante debe tener en su biblioteca personal, incluso como herramienta complementaria al Código Nacional de Procedimientos Penales.