

ESTUDIO
ELÍAS
PUELLES

Especialistas en Derecho
Penal & Procesal



Mitos del Litigio

Analizando las técnicas de litigación oral en el proceso penal peruano



Ricardo Elías Puelles
Lima | Mayo del 2020



Presentación



Perú forma parte de la reforma latinoamericana del procesal penal, en el que las audiencias orales y los juicios tienen un papel central. En Lima rige el Código de Procedimientos Penales desde el 18 de marzo de 1940. Si bien en el 2004 se promulgó el Código Procesal Penal, su implementación ha avanzado progresivamente desde el 2006. A la fecha, este proceso no concluye, pero se prevé que se completará próximamente pues los únicos distritos judiciales restantes son Lima Centro y Lima Sur.

Durante décadas, el litigante peruano desarrolló habilidades en lo escritural pero muy pocas relacionadas a la comunicación oral. Así, en la investigación que realizó Pásara en el 2010, recogía la opinión de abogados que calificaban el litigio de la siguiente forma: “Si no puedes ganar por lo menos confunde (...) Las conclusiones en el proceso penal son de rutina mecanizadas. Se llenan páginas para impresionar clientes”. En contraste, se difundieron “cursos especializados en técnicas de litigación oral”. ¿Útiles? Desde luego, pues en los centros de formación estos cursos no eran impartidos, y un sistema basado en la oralidad requería otro tipo de competencias. El problema se presenta al enseñar y poner en práctica técnicas persuasivas en un sistema que exige la valoración racional de la prueba.

En esta pequeña publicación, el lector encontrará siete reflexiones que he titulado “Mitos del Litigio”. Mi intención es contribuir al diálogo y a la reflexión sobre las técnicas de litigación oral, desde la Psicología del Testimonio.

Ricardo Elías

ricardo@eliaspuelles.com



Mito No. 1

¿Los jueces pueden detectar mentiras?

Existe una creencia muy difundida: los profesionales son buenos detectores de mentiras; sin embargo, no es así. La capacidad para discriminar entre testimonios verdaderos y falsos es casi la misma que obtendríamos al lanzar una moneda al aire.

Así, Kassir informó que el nivel de precisión de observadores legos era del 50%. Aamodt y Mitchell reportaron niveles de precisión de 50.8% en detectives, 54.5% en policías federales norteamericanos, 55.3% en policías y agentes de aduanas, y 59% en jueces. Entonces, detectar mentiras escuchando al testigo es casi un juego de azar.

El juez tiene que ver los gestos del testigo, sus manos, su mirada y sus movimientos pues así sabrá cuando el testigo está mintiendo.

Estas afirmaciones -ampliamente difundidas- no encuentran respaldo en los más actuales y rigurosos estudios psicológicos. Así, Masip y Herrero (2015) afirman que no se puede sostener que el acto de mentir se asocia con indicadores conductuales: "los meta-análisis recientes dibujan un panorama desolador tanto en lo referente a la utilidad diagnóstica de los supuestos indicadores de engaño como en relación con la capacidad de los humanos para detectar mentiras".

Mito No. 2

¿Observando los gestos y la conducta del testigo se puede saber cuando miente?

Se suele decir que al evidenciar una contradicción, empleando las declaraciones previas del testigo, demostramos que el testigo ha mentado. Esto no es así. El cambio de versión puede deberse a diversos factores; por ejemplo: fallas en el proceso de retención o en el proceso de recuperación.

Giuliana Mazzoni refiere que: "en los casos de falsas confesiones la retractación es honesta. También es honesta la retractación de un testimonio inicialmente falso. Pero, ¿cómo se puede saber cuándo es falsa una acusación y cuándo lo es una retractación? En realidad se trata casi siempre de una situación sin salida en la que el testimonio inicial y la posterior retractación tienen el mismo peso, a menos que aparezcan factores externos, independientes del testimonio, que vengán a confirmar lo confesado o a dar crédito a la retractación" (Mazzoni, 2010).

Mito No. 4

¿Las objeciones pueden ser utilizadas para interrumpir el interrogatorio?

Las objeciones son herramientas diseñadas para impedir que la información aportada por el testigo sea de baja calidad. Por esta razón, los códigos latinoamericanos prohíben que se formulen preguntas sugestivas -en el interrogatorio-, capciosas, ambiguas, repetitivas, impertinentes, entre otras. Interrumpir un interrogatorio o un contrainterrogatorio con objeciones maliciosas constituye una falta contra la lealtad procesal. Estas prácticas no deben ser enseñadas y, en caso sean practicadas, el juez debe adoptar las medidas correctivas que su legislación le faculte.



Mito No. 3

¿Las declaraciones previas demuestran que el testigo miente?

Es común escuchar que en el interrogatorio se examina a “un amigo” y que en el contraexamen, el testigo es tu “enemigo”. Incluso, se ha afirmado que el objetivo de este último es “destruirlo”. Así, en nuestro medio es común escuchar la expresión “destruir al tonto”. Sin embargo, no es así. El testigo no es tu amigo ni tu enemigo. Es una persona que tiene información y que la aportará en una u otra fase. Generalizar este tipo de expresiones ha llevado a distorsionar el objetivo del examen y del contraexamen. La técnica se ha caricaturizado al punto en que se enseña a “atacarlo” con preguntas sugestivas para que el juez concluya que es un “mentiroso”.

Gonzalo Rua recuerda que al inicio de la reforma se difundió esta mala práctica. Sin embargo, vemos que se sigue empleando en los tribunales. El profesor argentino señala al respecto: “El segundo modelo de contraexamen se centraba, básicamente, en discutir con el testigo. Bajo la idea de “yo me encargo de destruir al tonto”, el interrogatorio consistía en una ametralladora de preguntas, seguidas unas de otras, de las que no se esperaba la respuesta del testigo sino tan solo dejarlo en ridículo, al demostrar incoherencias en su narración, lo que -obviamente- no siempre sucedía (...) Este segundo modelo también ha quedado fuera de práctica por lo absolutamente ineficaz. Si bien es superior al primero (...) no deja de ser una pésima opción para un litigante y una herramienta deficiente para controvertir la información ya ingresada en la audiencia” (Rua, 2014).



Mito No. 5

En el interrogatorio, el testigo es tu amigo. En el contrainterrogatorio, es tu enemigo.

Se dice que el contrainterrogatorio tiene un “ritmo” pues las preguntas, además de ser sugestivas, deben formularse rápidamente para evitar que el testigo piense cómo evadir nuestra pregunta e idee una salida. Algunos, incluso, sostienen que con esto evitaremos que el testigo mienta. Los estudios demuestran que el tiempo de respuesta del testigo no está asociado a la mentira sino al esfuerzo cognitivo que realiza. Así, Manzanero (2018) señala que “otra de las creencias comunes en torno a la mentira consiste en pensar que mentir requiere más esfuerzo que decir la verdad (...) Hay muchos tipos de recuerdos, algunos requieren un gran gasto de recursos mientras que otros se hacen de forma automática (...) Las respuestas asociadas con un recuerdo costo se podrían confundir en este sentido con la generación de una mentira. Ante la pregunta de dónde estuve y qué hacía el 27 de noviembre de 2004, quizás me resulte más fácil y menos costoso cognitivamente inventar una respuesta que pensar en lo que realmente hacía. Y el problema no es cómo registramos las respuestas del sujeto, sino los procesos implicados en la respuesta misma”.

Entonces, el juez debe controlar que en el contraexamen no se sobrecargue cognitivamente al testigo bajo la premisa que las preguntas “tiene determinado ritmo”. Preguntas rápidas no permiten evitar que el testigo mienta sino que afectarán los recursos cognitivos del testigo y, en consecuencia, disminuirá la calidad de la información obtenida en juicio.



Mito No. 6

¿El “ritmo” del contrainterrogatorio evita que el testigo mienta?

“Señor testigo, buenos días. Soy el abogado del acusado y le voy a formular algunas preguntas. Usted me va a responder SÓLO con un SÍ o con un NO. ¿Entendido?” Lo hemos escuchado, lo hemos visto y, en algunas ocasiones, lo hemos recibido como pauta de un buen contrainterrogatorio. Sin embargo, esta práctica no es adecuada.

En primer lugar, estamos conminando al testigo a dejar de lado muchas alternativas. Si el testigo no ha entendido la pregunta, ¿por qué debería responder con un sí o no? Si el testigo no recuerda o no sabe la respuesta, ¿por qué debería responder con un sí o no? Si el testigo quiere utilizar sus propias palabras y decir: es correcto, no necesariamente, afirmativo, quizás, puede ser, ¿por qué debería responder con un sí o no? Lo que el litigante puede conseguir con este tipo de prácticas es confundir al testigo y distorsionar la información que trae a juicio.

En segundo lugar, quien dirige la audiencia es el juez, no el litigante. Así, quien debe dar las instrucciones, claras y precisas, es el juez. De inicio a fin. Si el juez advierte que un litigante intenta dar las instrucciones, debe recordarle que esto no está permitido.

Evitemos conminar al testigo pues estas prácticas no abonan, en nada, a mejorar la calidad de información que se espera obtener en juicio.



Mito No. 7

**¿En el contraexamen,
el litigante debe
exhortar al testigo
a responder con un
sí o con uno?**

Bibliografía



ELÍAS PUELLES, Ricardo. “No todos los casos conducen a Roma: La teoría del caso, su utilidad en la litigación oral y una propuesta de enseñanza”. Lima: Themis - Revista de Derecho No. 68, 2016.

MASIP, Jaume y Carmen HERRERO. “Nuevas aproximaciones en detección de mentiras I. Antecedentes y marco teórico”. Papeles del Psicólogo, volumen 36 (2), 2015.

MASIP, Jaume y Carmen HERRERO. “Nuevas aproximaciones en detección de mentiras II. Estrategias activas de entrevista e información contextual”. Papeles del Psicólogo, volumen 36 (2), 2015.

MAZZONI, Giuliana. “¿Se puede creer a un testigo? El testimonio y las trampas de la memoria”. Madrid: Editorial Trotta, 2010.

OVEJERO BERNAL, Anastasio. “Fundamentos de Psicología Jurídica e Investigación Criminal”. Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca, 2009.

PÁSARA, Luis. “Tres claves de la justicia en el Perú. Jueces, justicia y poder en el Perú”. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2010.

RÚA, Gonzalo. “Contraexamen de testigos”. Segunda edición. Buenos Aires: Didot, 2014.

¿Cómo citar esta publicación electrónica?

ELÍAS PUELLES, Ricardo. “Mitos del Litigio. Analizando las técnicas de litigación oral en el proceso penal peruano”. Primera edición electrónica. Lima: Estudio Elías Puelles, 2020. <http://eliaspuelles.com>