

Guía práctica de la Abogacía

JULIO 2023 · Nº 40



ESTRATEGIAS DE
LITIGACIÓN PARA AFRONTAR
LA PRUEBA PERICIAL

III ARANZADI

SUMARIO

1.- Introducción.	05
2.- La importancia de la preparación.	05
3.- La importancia de la práctica.	06
4.- Gana en confianza cada día.	06
5.- No pierdas la disciplina.	06
6.- Para interrogar, determinación.	06
7.- Siempre, siempre, cuenta con un objetivo.	07
8.- Adapta tu interrogatorio al universo del juicio.	07
9.- Adapta el interrogatorio al perito.	07
10.- Nunca subestimes al perito.	08
11.- Sé respetuoso.	08
12.- Mantén siempre la calma.	08
13.- No te lo tomes personalmente.	09
14.- Convéncete de la fuerza de tu caso.	09
15.- No olvidar que el juicio es imprevisible.	09
16.- Dominar el lenguaje verbal y no verbal.	09

SUMARIO

17.- A veces la mejor pregunta es la que no se hace.	_____	10
18.- Emplear las preguntas cerradas y de un solo punto.	_____	10
19.- Las preguntas siempre empleando un tono neutro.	_____	10
20.- No leer las preguntas durante el interrogatorio.	_____	11
21.- Secuenciar el interrogatorio de forma temática (nunca cronológica).	_____	11
22.- Comenzar el contrainterrogatorio con preguntas seguras y empleando un tono amigable.	_____	12
23.- Imprimir mucho ritmo al contrainterrogatorio.	_____	12
24.- En el interrogatorio, una vez que te has anotado el tanto, ¡por Dios, no sigas!	_____	13
25.- No preguntar al perito si no se conoce la respuesta.	_____	13
26.- Tu perito como fuente de conocimientos.	_____	14
27.- Conoce al juez.	_____	14
28.- Sé ambicioso en la selección de tu perito.	_____	14
29.- Emplea un lenguaje verbal que transmita autoridad.	_____	15
30.- Evita preguntas que conduzcan a la repetición del dictamen.	_____	15

Guía práctica de la Abogacía

JULIO 2023 · N° 40

ESTRATEGIAS DE LITIGACIÓN PARA AFRONTAR LA PRUEBA PERICIAL

ARANZADI TE PRESENTA LA 'GUÍA PRÁCTICA DE LA ABOGACÍA'

En enero de 2023 se cumplen dos años del lanzamiento del primer ejemplar de la *Guía del abogado autónomo*, que se ha convertido en un referente de consulta sobre las tendencias de la transformación digital aplicada a la profesión, las claves para una exitosa gestión del despacho y las nuevas técnicas de práctica jurídica aplicable al ejercicio profesional.

El éxito de esta iniciativa editorial nos ha llevado a darle un nuevo impulso tanto en su fondo como en su forma. Bajo la nueva denominación de *Guía práctica de la Abogacía*, las temáticas seguirán siendo de gran utilidad tanto para los abogados autónomos, el músculo de la abogacía, que representan el 70 % del sector, como para el resto de los profesionales jurídicos con independencia del tamaño del despacho en el que desempeñen su labor profesional.



Óscar Fernández León

Abogado y experto en habilidades profesionales

1.- INTRODUCCIÓN

En esta guía recogemos diversas estrategias, expuestas en forma de máximas, que se han venido elaborando gracias a la práctica profesional de los abogados

en el foro, y que sintetizan de forma muy sencilla los conocimientos prácticos indispensables para el interrogatorio del perito.

Estas estrategias se configuran como las diferentes máximas, reglas o principios que son aplicables en el interrogatorio del perito (tanto directo como contrainterrogatorio), conjunto que nos permitirá recordar con mayor facilidad estas normas forenses que tanta importancia tienen para el abogado litigante al enfrentarse a la ardua tarea de interrogar.

Estas estrategias se configuran como las diferentes máximas, reglas o principios que son aplicables en el interrogatorio del perito.

2.- LA IMPORTANCIA DE LA PREPARACIÓN

Interrogar supone un verdadero ejercicio estratégico que requiere, como pilar esencial, el conocimiento pormenorizado del asunto y de la argumentación jurídica que defendemos, puesto que sin el dominio de la materia de hecho y de derecho en la que vamos a intervenir, es imposible alcanzar los objetivos que nos planteemos.

No podemos olvidar que el interrogatorio va dirigido a la búsqueda de la verdad, y esta reside en los hechos y, en el caso de la prueba pericial, en la opinión profesional generalmente relacionada con dichos hechos, por lo que el conocimiento completo de los mismos, y de la forma en la que, sobre la base de los argumentos jurídicos,

aquellos encajen como piezas de un puzzle, será esencial para desarrollar un buen interrogatorio. De lo que se trata, por tanto, es de disponer de una serie de conocimientos que permitan al abogado llegar a la sala de vista con la confianza de realizar un excelente trabajo profesional.

Esta máxima podría resumirse en la siguiente: no hay sustituto para la preparación del interrogatorio.

Esta máxima podría resumirse en la siguiente: no hay sustituto para la preparación del interrogatorio.

3.- LA IMPORTANCIA DE LA PRÁCTICA

No hay nada como la observación en sala, acompañada de una gradual intervención

en juicio, para alcanzar la práctica necesaria para ser un buen interrogador.

4.- GANA EN CONFIANZA CADA DÍA

La confianza, que consiste en un estado mental que te lleva a creer que puedes lograr un determinado objetivo, es esencial para el buen interrogador. Esta debe re-

garse con cada experiencia diaria sea cual sea el resultado, pues siempre aprenderemos algo que nos ayudará a crecer en confianza. Para ello son de enorme utilidad

el empleo de herramientas que nos permitan realizar la oportuna retroalimentación o revisión tras nuestra intervención en sala.

Son de enorme utilidad el empleo de herramientas que nos permitan realizar la oportuna retroalimentación o revisión tras nuestra intervención en sala.

5.- NO PIERDAS LA DISCIPLINA

La litigación, y especialmente el interrogatorio, requieren del empleo de una planificación exhaustiva cuyo cumpli-

miento en el día a día llamamos disciplina. La disciplina es la archienemiga de los interrogatorios imprevistos,

sin objetivos claros y realizados por el mero hecho de interrogar.

6.- PARA INTERROGAR, DETERMINACIÓN

La determinación, generalmente descrita como la perseverancia en el propósito, es clave para el interrogatorio. Si tenemos claro nuestro

objetivo y hay perspectivas de conseguirlo, no podemos abandonar su ejecución bajo ningún concepto. En igual medida, si estamos interro-

gando y la situación recomienda detener el mismo y cesar de preguntar, necesitaremos la misma determinación.

Si tenemos claro nuestro objetivo y hay perspectivas de conseguirlo, no podemos abandonar su ejecución bajo ningún concepto

7.- SIEMPRE, SIEMPRE, CUENTA CON UN OBJETIVO

El interrogatorio, acorde con su fin estratégico, sólo procede cuando se tiene un objetivo que desde el punto de vista probatorio resulta relevante y que, en la práctica, tiene visos de ser alcanzable. La explicación de esta regla radica en que, empleando el símil de un edificio en construcción, el objetivo a alcanzar constituiría la cimentación del mismo, mientras que los restantes elementos estra-

tégicos como el uso de las preguntas, la secuenciación, el orden de presentación de peritos y de las preguntas, la duración, velocidad, control del interrogado, comportamiento, etc., no serían más que elementos constructivos asentados sobre dichos cimientos. De este modo, sin un objetivo definido, el empleo de las restantes técnicas carecerán de fundamento y su empleo sería no sólo inútil, sino peligroso.

De carecer de objetivos, es mejor no preguntar, pues perderás el tiempo, no tendrás nada que ganar y mucho que perder, transmitirás que no tienes caso, enfatizarás el testimonio que se cuestiona y diluirás lo que hayas ganado anteriormente. Ante la duda, insisto, mejor no preguntar.

8.- ADAPTA TU INTERROGATORIO AL UNIVERSO DEL JUICIO

Como un buen jugador de ajedrez, adapta tu movimiento a las múltiples combinaciones y relaciones del juego, y no olvides que un éxito momentáneo puede concluir en una irremediable derrota.

No olvides que un éxito momentáneo puede concluir en una irremediable derrota.

9.- ADAPTA TU INTERROGATORIO AL PERITO

Una de las reglas esenciales del buen interrogatorio parte de la necesidad de disponer de un buen conocimiento

del sujeto a interrogar y de la impresión o efecto psicológico que su testimonio haya causado o vaya a causar en

los jueces. La razón de dicho principio reside en que la estrategia que vayamos a emplear durante el interro-

gatorio (incluso en la propia renuncia a interrogar) va a estar condicionada por diversos factores asociados a la persona del perito y a cómo es percibido su testimonio por el juez.

La personalidad, el carácter, preparación, estudio, etc. de los peritos es diferente, por lo que hay peritos de todas clases. Por ello, no podemos aproximarnos a ellos de la misma forma. Como dice la máxima, "sé suave con el suave; astuto con el listillo;

confidente con el honesto; piadoso con el joven, el temeroso o el débil; duro con el rufián, e inflexible con el deshonesto." Pero todo ello sin menoscabar tu dignidad ni la del propio perito.

Ello nos lleva a que, en función de la categoría en la que ubiquemos al perito, el abogado, al planificar y llevar a cabo su intervención, decidirá si emplear una u otra estrategia adaptada, no sólo a las características del mismo, sino igualmente al efecto que este vaya a

causar en los jueces, pues este efecto también va a condicionar aspectos del interrogatorio. A dicha conclusión llegamos dado que el perito no solo aporta su opinión profesional, sino que este va acompañado de factores vinculados a su credibilidad tales como la forma de presentarse, de comunicarse y de transmitir su experiencia, lo cual influirá notoriamente en el juez que es, en definitiva, quien debe ser persuadido a través de las preguntas y respuestas.

10.- NUNCA SUBESTIMES AL PERITO

Si ya es un error grave subestimar a un testigo, hacerlo con un perito es un error gravísimo. Por ello, nunca subestimes al perito, pues no hay grado de comparación

entre tus conocimientos y los suyos. Sé humilde, y sólo a través de la humildad po-

drán conseguirse resultados positivos.

Si ya es un error grave subestimar a un testigo, hacerlo con un perito es un error gravísimo.

11.- SÉ RESPETUOSO

Sé respetuoso con el juez y el jurado; amable con tu colega; civilizado con la parte adversa; duro con el testi-

monio o la opinión profesional, pero respetuoso con el testigo o perito; y nunca sacrifiques lo más mínimo

tu deber de defensa por una mal entendida deferencia hacia los otros.

12.- MANTÉN SIEMPRE LA CALMA

Un buen interrogador no puede perder la calma. Tiene que ser paciente, y saber que no hay mayor enemigo de

un buen interrogatorio que la pérdida de autocontrol del interrogador. Mantenerse firme frente a los embates

de un perito hostil, es uno de los requisitos imprescindibles para que la perseverancia nos ayude a conseguir

nuestro objetivo. La sangre fría será esencial al embarcarse en el interrogatorio del perito.

Como ya hemos avanzado, entrar en confrontación con el perito va a suponer la pérdida de concentración del abogado y la pérdida de cre-

dibilidad ante el propio juez, sin olvidar que el perito, más avezado en conocimientos técnicos, podrá sacarlos a relucir durante la discusión.

13.- NO TE LO TOMES PERSONALMENTE

Si sientes el caso como si fueras tu propio cliente, estarás perdido, pues no verás

con la claridad que necesitas y perderás de vista tu objetivo y el control del perito.

14.- CONVÉNCETE DE LA FUERZA DE TU CASO

Como profesionales de la persuasión, los abogados sabemos que cada caso tiene múltiples opciones o

líneas de defensa. Para ser más persuasivo en tu interrogatorio hay que creer en las posibilidades de defensa

más adecuadas. Para ser convincente debes estar convencido de la fuerza de tu caso.

15.- NO OLVIDAR QUE EL JUICIO ES IMPREVISIBLE

La abogacía es como la misma vida, no importa lo seguro que te sientas ni lo

bien preparado que estés; nunca, nunca, nunca podrás anticipar lo que ocurrirá

durante el juicio.

16.- DOMINAR EL LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL

Durante el interrogatorio, el abogado está comunicando permanentemente tanto cuando pregunta como cuando escucha. Por ello,

es fundamental que cuando comunique lo haga de forma que se haga entender tanto por el perito como por el juez. No hemos de olvidar

que cuando el mensajero es malo, no importa lo bueno que sea el mensaje, pues este nunca llegará a su destino correctamente.

Cuando el mensajero es malo, no importa lo bueno que sea el mensaje.

17.- A VECES LA MEJOR PREGUNTA ES LA QUE NO SE HACE

Una de las deficiencias más acusadas que se observan durante el interrogatorio realizado a una parte, testigo o perito, radica en que las preguntas formuladas no aportan nada a la línea de defensa de quien interroga, pues, en ocasiones, aunque superan el control de legalidad, resultan inocuas e intrascen-

dentes en su conjunto y contexto. En otras ocasiones, se enfrentarán a la interpelación más que justificada del juez por su impertinencia o improcedencia.

Esta práctica tiene su origen en una costumbre, bastante perniciosa, por la cual el abogado se siente

«obligado» a interrogar y no dejar pasar la ocasión sin intervenir (quizás en la confianza de poder obtener algún resultado, lo que los anglosajones denominan ir de pesca, *fishing expedition*, o porque el cliente, presente en el juicio, no ha sido advertido de la posibilidad estratégica de no preguntar).

18.- EMPLEAR LAS PREGUNTAS CERRADAS Y DE UN SOLO PUNTO

Durante el contrainterrogatorio las preguntas cerradas constituyen la clave del mismo, entendiéndose por cerradas aquellas que esperan una respuesta que confirme o niegue el contenido ínsito en la misma pregunta; preguntas puntuales, concretas, y específicas en las que el interrogador suministra mucha información relevante al perito a través de la pregunta, requiriendo su admisión o rechazo. Igualmente, a través de las preguntas cerradas, el interrogador puede invitar al testigo a que escoja entre

varias respuestas posibles, focalizando la respuesta en aspectos concretos de su relato.

La razón de este empleo reside en que el perito ya ha declarado libremente durante el interrogatorio directo y ha expuesto con detalle su opinión técnica, por lo que ya tenemos la opinión del mismo, y ahora corresponde contrastarla a través del contrainterrogatorio en el que a la información declarada se superponga una nueva y diferente

planteada por el abogado que va a realizar el contraexamen. Para alcanzar ese propósito, es decir, para ofrecer una versión alternativa, la mejor herramienta son las preguntas cerradas.

Finalmente, hay que señalar que el uso de las preguntas cerradas no impide que, a fin de hacer más fluido el contrainterrogatorio, se realicen preguntas abiertas en zonas seguras del mismo.

19.- LAS PREGUNTAS SIEMPRE EMPLEANDO UN TONO NEUTRO

Al preguntar a un perito, el riesgo de que las respuestas puedan causar daño a quien interroga es mayor que en

el caso de los testigos. Por ello, siempre que preguntemos hemos de emplear un tono neutro, lo que evitará

que, en caso de una respuesta devastadora, el efecto o impacto de la respuesta será menor ante el juez o jurado.

20.- NO LEER LAS PREGUNTAS DURANTE EL INTERROGATORIO

Durante el interrogatorio no podemos leer las preguntas mientras interrogamos, máxime cuando tenemos enfrente a un perito, pues al estar concentrados en la lista de preguntas (concretamente de la próxima pregunta) dejamos de estar pendientes de la respuesta del mismo. Igualmente, per-

deremos nuestra capacidad de reacción en el supuesto de que surja un imprevisto (denegación de una pregunta, planteamiento de una impugnación de preguntas, respuesta agresiva de un perito, etc.), perdiéndose toda la espontaneidad y frescura que requiere este interrogatorio.

Para evitar esta práctica, habremos de emplear herramientas (fichas) que nos permitan seguir el itinerario de temas que vamos a abordar y que, con una simple mirada, nos permitirán seguir el camino trazado a través de nuestras preguntas.

21.- SECUENCIAR EL INTERROGATORIO DE FORMA TEMÁTICA (NUNCA CRONOLÓGICA)

La ordenación o secuenciación del interrogatorio directo y contrainterrogatorio del perito debe llevarse a cabo de forma temática, es decir, tratando espacios dedicados a aspectos concretos y definidos de los hechos, sin prestar atención a la cronología de los mismos.

A través del método temático, agruparemos bajo cada línea de contrainterrogatorio una serie de preguntas que versen sobre un mismo tema, lo que no solamente hará el interrogatorio más persuasivo, sino que facilitará la confrontación de

la versión del perito de forma escalonada. Estos bloques temáticos se irán enlazando a través de preguntas de transición con las que se irá avanzando capítulo a capítulo.

La cronología sólo la emplearemos para ordenar las preguntas al tratar un tema concreto cuando esto sea necesario (por ejemplo, preguntas sobre metodología, datos, etc.).

La cronología sólo la emplearemos para ordenar las preguntas al tratar un tema concreto.



22.- COMENZAR EL CONTRAINTERROGATORIO CON PREGUNTAS SEGURAS Y EMPLEANDO UN TONO AMIGABLE

En relación con el orden a dar a las preguntas de cada tema, es conveniente comenzar por preguntas seguras, más bien generales, que nos vayan dando confianza y que, a su vez, demuestren al juez y al perito que el abogado conoce perfectamente la materia del interrogatorio. De hecho, el

modo en que uno comienza el contrainterrogatorio puede influir seriamente en la manera en que el perito reaccione a las preguntas del contraexamen, pues de comenzar sin confrontaciones evitaremos que el testigo se sitúe en un modo defensivo.

A la hora de interrogar al perito debemos siempre emplear una aproximación amigable, de modo que evitemos tensiones y confrontaciones que, como hemos visto, en nada benefician al interrogatorio.

A la hora de interrogar al perito debemos siempre emplear una aproximación amigable.

23.- IMPRIMIR MUCHO RITMO AL CONTRAINTERROGATORIO

Al contrainterrogatorio del perito hay que imprimirle una velocidad y un ritmo rápido en el que las preguntas de cada tema se vayan sucediendo rápidamente, con escaso margen de tiempo entre una y otra. El fundamento de esta técnica reside en que, sabedores de que la única forma de que el perito boicotee nuestro interrogatorio es extendiéndose en sus respuestas (a fin de justificar y fundamentar las mismas),

un interrogatorio rápido no le dará margen de maniobra para extenderse, sino sólo para responder concretamente a la pregunta. De este modo, evitaremos también que el perito tenga tiempo para pensar y decidir si la respuesta se ajusta o no a lo que ya declaró en el interrogatorio directo.

Acorde con esta máxima, es incompatible crear espacios de silencio o tiempos muertos durante

el contrainterrogatorio o en las transiciones temáticas, ya que daremos al perito tiempo para intuir hacia donde se van a dirigir nuestras preguntas y para pensar y reelaborar sus respuestas acorde con la opinión ya expuesta en el interrogatorio directo. Por ello, no deben de crearse silencios entre las preguntas y cuando pasemos a otro tema, emplear rápidamente las transiciones.

24.- EN EL INTERROGATORIO, UNA VEZ QUE TE HAS ANOTADO EL TANTO, ¡POR DIOS, NO SIGAS!

El abogado debe cesar en su interrogatorio una vez que ha obtenido el objetivo que perseguía.

Una de las reglas esenciales de todo contrainterrogatorio es la que establece que el abogado debe cesar en su interrogatorio una vez que ha obtenido el objetivo que perseguía. Esta norma, de sencilla exposición, suele ser incumplida, lo que conduce a consecuencias desastrosas en el curso del interrogatorio.

Una vez tomada la decisión de contrainterrogar (al disponer de un objetivo

definido y de una perspectiva favorable de conseguir un resultado positivo), el abogado deberá tener en su mente la necesidad de aplicar la regla que nos enseña que, una vez se ha conseguido el objetivo, hemos de cesar de interrogar, cese que se refiere a la conclusión del contrainterrogatorio en su totalidad, o respecto a determinada temática para continuar interrogando sobre otros extremos. La razón

es que, si persistimos en nuestro interrogatorio tras haber alcanzado nuestro objetivo y la máxima ventaja psicológica, el perito, consciente de su error, puede escapar realizando aclaraciones, matizaciones o introduciendo nuevos datos que reduzcan o eliminen la consistencia de lo anteriormente declarado o situando lo declarado en un contexto diferente.

25.- NO PREGUNTAR AL PERITO SI NO SE CONOCE LA RESPUESTA

De las reglas que presiden el interrogatorio, y muy especialmente el denominado contrainterrogatorio, la que titula este apartado es una de las más citadas, y no por ello mejor comprendida. Esta regla puede enunciarse de la siguiente forma: no formular preguntas cruciales si no disponemos de datos que, de algún modo, hagan previsible las respuestas,

es decir, no realizar preguntas de importancia cuya respuesta no conozcamos o no podamos prever por pura lógica.

Un contrainterrogatorio bien preparado por el abogado supone que dispondrá de toda la información del perito y de aquellos hechos que pueden ser tergiversados

o mal interpretados en su declaración (bien negando o afirmando su realidad). En estos casos, si el abogado ha preparado bien el interrogatorio, podrá arriesgarse a preguntar al perito sobre cualquier cuestión, ya que, conociendo la respuesta correcta a la pregunta crucial, puede mantener el control de la situación, tanto si corrobora

No realizar preguntas de importancia cuya respuesta no conozcamos o no podamos prever por pura lógica.

la expectativa como si se aparta de la respuesta válida. En todo caso, el margen de maniobra del abogado se mantiene invariable pudiendo extraer partido favorable del conainterrogatorio.

No obstante, es posible que haya hechos que desconozca o no esté seguro de ellos, por lo que sobre los mismos no deberá realizar pregunta alguna si la respuesta puede ser crucial para su defensa.

Entre las causas de vulnerar esta regla se encuentra la falta de preparación del interrogatorio o una pérdida de control del abogado durante el mismo.

26.- TU PERITO COMO FUENTE DE CONOCIMIENTOS

Dada la asimetría de conocimiento técnicos que concurren en el conainterrogatorio del perito, será esencial que el abogado se sirva de los

conocimientos de un experto (bien el perito que hemos propuesto como de otro experto, en su caso) a fin de detectar los puntos débiles del dictamen adverso y las

opciones de preguntas a realizar, caso de adoptarse dicha decisión con ayuda técnica.

27.- CONOCE AL JUEZ

Todo abogado antes de afrontar el juicio debe conocer al juez, en el sentido de disponer de información sobre su forma de gestionar el proceso, su personalidad, experiencia en casos

similares, etc. Es indudable que conociendo dichos aspectos, a la hora de encarar el interrogatorio del perito, evitaremos toda actitud que pueda conducir a denegaciones, llamadas de atención,

etc. respecto de nuestra forma de interrogar, adaptando así nuestro interrogatorio al juez y, con ello, dotando a aquél de la máxima fluidez.

28.- SÉ AMBICIOSO EN LA SELECCIÓN DE TU PERITO

Como ya hemos anticipado, cuando un perito interviene en juicio, la decisión final estará influida por el resultado de la misma. Por ello,

es esencial que, a la hora de seleccionar al perito, adoptemos una serie de criterios objetivos que, unidos a nuestra intuición, nos permitan

disponer de un profesional competente e idóneo para la práctica de dicha prueba.

29.- EMPLEA UN LENGUAJE VERBAL QUE TRANSMITA AUTORIDAD

A la hora de interrogar al perito adverso hemos de transmitir a través de nuestro lenguaje verbal y no ver-

bal seguridad y confianza, lo que conlleva obviamente un conocimiento completo, una buena capacidad de li-

tigación y una capacidad de control y liderazgo durante el interrogatorio.

30.- EVITA PREGUNTAS QUE CONDUZCAN A LA REPETICIÓN DEL DICTAMEN

Cuando interroguemos a nuestro perito, hemos de evitar caer en realizar un repaso completo del dictamen. Esto constituye un grave error

que suele concluir con una llamada de atención del juez. Por ello, es muy importante plantear el interrogatorio a través de la petición de

aclaraciones y concreciones sobre aspectos claves del dictamen.

Cuando interroguemos a nuestro perito, hemos de evitar caer en realizar un repaso completo del dictamen.

