

CÓMO INTERROGAR EFICAZMENTE A LAS PARTES

Jordi Estalella del Pino

Abogado y profesor de Habilidades Jurídicas en la UNED

1. Interrogue de verdad

El principio esencial de todo interrogatorio, aquel que debe guiar la preparación de las preguntas e inspirar nuestra intervención en la sala, es la búsqueda de la verdad. Reconozco que es un principio marginado y que pocos abogados formulan las preguntas diciéndose a sí mismos “mi objetivo con esta pregunta es conocer la verdad”. Pero si la búsqueda de la verdad, de cómo sucedieron realmente las cosas, no es el sentido del interrogatorio, entonces ¿qué lo guía?

A la inteligencia de numerosos profesionales, el interrogatorio aparece cómo un cebo o trampa que intentan manipular para que la parte contraria caiga y quede atrapada, con independencia de cuál sea la verdad de lo sucedido. Sin embargo, las preguntas fundadas únicamente por esta motivación son como el barco que pretende llegar a puerto con el viento en contra: lo más seguro es que naufrague. El observador imparcial que es el juez intuye rápidamente el espíritu de nuestro interrogatorio encarnado en las preguntas y no duda en tacharlas de reiterativas o impertinentes en el caso de que sus motivos se alejen del conocimiento real de los hechos y se acerque al terreno estéril del espectáculo o de la simple conquista de admiración del interrogador.

En el momento de pensar en las preguntas y someterlas a su contrario, concéntrese en la verdad. Enfoque su interés en conocer qué pasó, cuál fue la realidad y aparte toda la paja de detalles que escondan el grano de la verdad. La aplicación de éste único principio, combinado con las cuatro técnicas que le expondré a continuación, le garantizará un interrogatorio de verdad y de éxito.

2. El efecto pasillo

Déjeme compartir esta idea con usted: el interrogatorio empieza en los pasillos del juzgado. Todavía podríamos ampliar más esta idea diciendo que todo el acto del juicio empieza en los pasillos de los tribunales. Condicionada nuestra mente por la clásica división del procedimiento que nos inculcan desde estudiantes, y que se encarga de recordarnos continuamente las leyes procesales, cortamos el juicio como porciones de una tarta: escritos de

alegaciones, proposición de prueba, interrogatorio e informe final, olvidándonos que estos compartimentos son sólo reglas o principios que sirven para que el juego (el juicio) pueda celebrarse, pero que en ningún caso *son* el juego.

En el deporte ocurre lo mismo. Existen reglas en el fútbol como el gol, el penalti y la falta que permiten desarrollar con fluidez el partido y evitar el conflicto, pero estas reglas no son el fútbol. Si no ponemos a los jugadores en el campo y empiezan a chutar el balón no habrá fútbol. Ronaldinho o Roberto Carlos, cuando acarician el balón y regatean no está pensando en las reglas del fútbol, sino en el conjunto de la jugada, que se traduce en cuándo y dónde colocar la pelota.

Es una actitud que no se diferencia de la del abogado en un juicio. Éste tiene que ser capaz de visualizar el juicio en su conjunto, suprimiendo los tabiques procesales impuestos entre una fase y otra. Desde esta perspectiva, la inercia del interrogatorio debe aprovecharse para el informe final y éste debe servir para formular preguntas al juez. Por eso decía antes que el juicio da comienzo en los pasillos, ya que este es el primer lugar donde tenemos, a pocos metros, a quienes serán las partes contrarias.

Desde esa distancia prudencial marcada por los pasillos, igual que los toreros protegidos por el burladero, observaremos atentamente a las personas que rodean al abogado contrario. Intentaremos descubrir quiénes son las partes preguntando a nuestros clientes y, una vez conocida su identidad, estudiaremos el lenguaje no verbal de cada una de ellas. Gesticula y se mueve mucho o por el contrario se muestra tímido y reservado. Muestra seguridad en sus gestos o su actitud es vacilante. Cuando nota que le miramos a los ojos aparta o sostiene su mirada. No pierda la oportunidad de acercarse a saludar al abogado contrario y observar de cerca a esas personas. Diríjales una mirada, prémieles con un saludo y observe cómo se comportan y qué voz tienen. Respóndase a esas cuestiones y obtenga todas las pistas que sea capaz sobre su conducta. Luego le resultarán tremendamente beneficiosas dentro de la sala, en el interrogatorio.

3. Tipos de preguntas y efectos

Existen tres tipos de preguntas que podemos utilizar en el interrogatorio: las directas (o abiertas), las cerradas (o dirigidas) y las indirectas (también llamadas sugestivas o inductivas). Si le pregunto: ¿Qué hizo ayer?, le estoy dando la oportunidad de que responda libremente y usted decide que datos del día de ayer quiere darme y cuales ocultar. Este un ejemplo de pregunta directa o abierta. En cambio, si le pregunto: ¿Ayer tuvo un juicio?, la única respuesta posible es “sí” o “no”. Es lo que se llama una pregunta cerrada. Por último, puedo preguntarle

también: ¿En el juicio de ayer quién testificó? y en este caso le estaré formulando una pregunta indirecta, ya que si responde citando a las personas que testificaron en el juicio también me estará confesando (indirectamente) que fue a ese juicio.

Seguidamente contemplaremos con más detalle cada uno de estos tipos de preguntas.

3.1. Preguntas abiertas

La característica de las preguntas abiertas es que su sintaxis incluye siempre un pronombre interrogativo, *qué, dónde, cuándo, cómo* y *por qué*, de ahí que su elaboración sea fácil, bastando la introducción, generalmente al comienzo de la pregunta, de uno de estos pronombres. Precisamente, la inclusión de éstos convierte en “abiertas” este tipo de preguntas, abriendo el abanico de respuestas que puede dar el interrogado.

Los efectos que pueden causar este tipo de preguntas en el interrogado se contabilizan en dos. El primero es que le producen poca presión psicológica, dejándole la posibilidad de que conteste la versión de los hechos que mejor le convenga. Esto le tranquiliza y anima a contestar, incurriendo en el peligro de que “cuente su historia”, al que nos referiremos luego, y perdamos el control del interrogatorio. El segundo efecto consiste en otorgar un mayor tiempo de reacción al contrario para contestar. Este tiempo lo utiliza para buscar en su archivo mental la respuesta que le permita salirse airoso del interrogatorio.

La utilización de las preguntas abiertas por el abogado se limitará a dos supuestos concretos. Uno, cuando queramos obtener de la parte información que ignoramos, y dos, para contrastar aquella que conozcamos a través de fuentes distintas como testigos, clientes o documentos, o incluso la derivada de otras respuestas de la parte en el mismo acto de interrogatorio o en declaraciones ante el juzgado de instrucción, la comisaría y el médico forense.

3.2. Preguntas cerradas o dirigidas

A diferencia de las preguntas abiertas, las cerradas dirigen a la persona interrogada en una línea del interrogatorio previamente marcada por nosotros, ofreciéndole la posibilidad de elegir entre dos opciones de respuestas incluidas en la propia pregunta.

En este caso, los efectos que se logran sobre el interrogado también son dos. El primero es aumentar la presión psicológica sobre él, no dejando que declare libremente y forzándole a

responder con una de las opciones que le ofrecemos. El segundo se refleja en una disminución del tiempo de reacción a las preguntas, impidiéndole que se entretenga en pensar las respuestas. Estos dos efectos se traducen en un mayor control del interrogatorio por nuestra parte y en una minoración del riesgo de que nos “cuente su historia”.

Las dos opciones de respuesta que se ofrecen al contrario pueden consistir, bien en dos conceptos incompatibles, o bien en una respuesta digital de “sí” o “no”. Por ejemplo, podríamos preguntarle: ¿El lunes a las diez de la mañana estuvo en casa o en la oficina? y la respuesta podría ser “en casa” o “en la oficina”, pero no en ambos sitios a la vez al tratarse de conceptos incompatibles. En cambio, si le preguntamos: ¿El lunes a las diez de la mañana estaba en casa?, la respuesta podrá ser únicamente digital, es decir, “sí” o “no”.

La utilización de las preguntas cerradas es muy conveniente para situar rápidamente al contrario fuera de la zona de comodidad y deben emplearse cuando poseemos suficiente información sobre los hechos objeto de interrogatorio. La idea es que con esa información tracemos una línea de interrogatorio con preguntas de dos respuestas hasta conducir al testigo a un punto sin retorno.

A un administrador al que hemos demandado por no disolver la sociedad, existiendo causa legal para ello, podemos formularle una pregunta abierta como: ¿Qué resultados económicos tuvo la empresa en el año 2006? o una cerrada: ¿La sociedad en 2007 tuvo pérdidas? Con la primera permitimos al administrador explicar y justificar los resultados económicos, mientras que la segunda encorseta sus respuestas a una opción digital de sí o no.

3.3. Preguntas indirectas o sugestivas

Este tipo de preguntas pretenden obtener del interrogado información de manera indirecta o sugerirle una respuesta. Con ellas le hacemos creer que nos interesa una determinada información cuando en realidad nuestro interés es que nos responda a otra que se solicita o sugiere implícitamente en la pregunta.

En el ejemplo del administrador que pusimos antes, una pregunta indirecta sería: ¿Desde cuándo su empresa dejó de pagar a los acreedores? Esta pregunta se compone de dos partes. Una que pivota sobre el adverbio “cuándo” y la otra sobre el verbo “dejar”. Aparentemente nuestro interés al formularla se centra en conocer *cuándo* la empresa desatendió sus obligaciones, desviando la atención del interrogado hacia ese punto. Sin embargo, nuestro

propósito es que al responder el cuándo, también reconozca que existió un incumplimiento de las obligaciones, de lo cual podremos desprender que había causa de disolución.

Las preguntas indirectas o sugestivas se utilizan más en jurisdicciones como la penal o la laboral que en la civil, donde la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC) impone claras limitaciones en el modo de formularlas y, por tanto, los jueces disponen de una facultad mayor para declararlas impertinentes. El hecho de que los juicios penales o laborales sean más ágiles, y la idiosincrasia de las materias que en ellos se ventilan, son elementos que también favorecen su utilización en aquellas jurisdicciones.

No obstante, cada vez son más los jueces civiles que permiten a los abogados un interrogatorio parecido a los que se realizan en los juzgados penales o sociales, admitiendo la formulación de preguntas sugestivas o indirectas. Este cambio de tendencia, que creo muy beneficioso para los abogados civilistas, en mi opinión obedece a dos factores. El primero, a la entrada en vigor de la LEC 1/2000, en la que se otorga, respecto a las leyes de procedimiento anteriores, mayor importancia a los principios de oralidad e inmediación, según se señalándose esta innovación ya en su Exposición de Motivos¹. El Magistrado y profesor de la Escuela Judicial de Barcelona, D. Juan Francisco Garnica Martín, en la conferencia que ambos impartimos para el Consell dels Il.lustres Col.legis d'Advocats de Catalunya, apuntó el segundo de los motivos cuando dijo que “los jueces, en el momento de dictar sentencia, valoran cada vez menos la jurisprudencia y leyes alegadas por los abogados”², en clara referencia a la manipulación interesada que realizan los abogados de la legislación y jurisprudencia alegadas en cualquier fase del proceso, incluida el acto del juicio. La conclusión la extraía poco después el mismo ponente: “los juicios se están convirtiendo en juicios de hechos y no de Derecho”. Esto significa que lo importante para el juzgador es averiguar la realidad de los hechos controvertidos y la entidad de las pruebas que se aporten con este fin, y no tanto la jurisprudencia o artículos citados por los abogados.

Parece darle la razón al ponente la introducción en la LEC 1/2000 de la figura de la Audiencia Previa, uno de cuyos principales cometidos es precisamente fijar los hechos controvertidos. Si esto es así, el abogado deberá concentrar sus esfuerzos en precisar los hechos que quiere demostrar o desvirtuar y buscar los medios de prueba idóneos, destacando entre ellos el interrogatorio y, como parte de él, las preguntas indirectas o sugestivas.

¹ COLMENERO GUERRA, J.A. y otros: *Ley de Enjuiciamiento Civil*. Tecnos. Madrid, 2007; p. 25.

² Conferencia *Cómo dicta una sentencia un juez*, impartida en el Colegio de Abogados de Terrassa a través del sistema de videoconferencia del Consell dels Il.lustres Col.legis d'Advocats de Catalunya.

Este tipo de preguntas combinan elementos de los dos tipos anteriores (cerradas y abiertas) y son especialmente eficaces para obtener información debido a que su aparente carácter inofensivo no provoca presión psicológica al contrario y puede llegar a responder a la sugestión oculta sin apenas darse cuenta.

Desde luego, habrá jueces que no consientan este tipo de preguntas y nos estén recordando su impertinencia con advertencias del tipo “no introduzca la respuesta en la pregunta”, “no dé por sentado eso”, “no confunda al testigo” o expresiones similares. Sin embargo, esto ocurrirá principalmente en la jurisdicción civil y ya hemos señalado los factores que anuncian un cambio de tendencia hacia su admisión; en cualquier caso, yo me inclino por utilizarlas y siempre estaremos a tiempo de retirarla o reformularla de otra manera.

4. Fases del interrogatorio

El interrogatorio consta de tres fases muy diferenciadas entre sí: la extracción de información, el cierre y la refutación. Esto no quiere decir que necesariamente deban existir siempre las tres en un mismo interrogatorio ni tampoco que deban seguir ese orden. Quizá ya dispongamos de información y nos interese saltar a la fase de cierre o directamente a la de refutación. O cabe la posibilidad que sólo queramos obtener datos, por lo que entonces nos quedaríamos en la primera fase. Lo importante es conocer la utilidad que tiene cada una de ellas para aplicarla cuando la necesitemos.

En la fase de extracción realizaremos preguntas a la parte contraria para obtener información que podamos utilizar luego en las fases de cierre y refutación. Con este propósito le someteremos a preguntas abiertas que le permitan explicarse. Recuerde que la elaboración de este tipo de preguntas es sencilla. Basta con empezar la frase con algún pronombre interrogativo (qué, dónde, quién, cómo y por qué).

Cuando hayamos obtenido suficiente información de los hechos que nos interesan, iniciaremos el cierre del interrogatorio. En esta fase, hemos de conseguir que el contrario se comprometa mediante sus respuestas. A diferencia de la fase de extracción, aquí no dejaremos que se explique libremente, sino que dirigiremos las preguntas con el fin de obtener respuestas concretas sobre los hechos. Nuestro propósito será que, de todas las explicaciones posibles de cómo pudieron ocurrir los hechos, el interrogado adopte una sola explicación, es decir, se comprometa únicamente con una opción de las posibles. Este es el momento idóneo para formularle preguntas cerradas o sugestivas.

Por último, cuando lo tengamos firmemente comprometido con una opción, pasaremos a la fase de refutación. Aquí se trata de formular preguntas que pongan en evidencia las contradicciones en las que ha incurrido entre sus propias declaraciones, con las del resto de testigos y con cualquier otra prueba practicada en el procedimiento. En esta fase, requeriremos a la parte contraria que aclare las contradicciones existentes entre su compromiso -aquella explicación que ha escogido de cómo sucedieron los hechos- y la información que nosotros tenemos procedente de sus mismas declaraciones o de cualquier otro medio de prueba.

Ahora puede entenderse lo que decíamos antes sobre el compromiso de la declaración de la parte contraria, puesto que si sus declaraciones son demasiado generales o imprecisas tendremos mayor dificultad para refutarla que si ha escogido defender una versión concreta de los hechos. En este caso, la información que nos llegue por otras fuentes resultará esencial para contradecirle.

5. Tipos de respuesta y defensas

5.1. Contaminación del interrogado

Cuando interrogamos al cliente contrario y responde: “No sé...” o “No recuerdo...”, podemos aventurarnos a pensar que está evadiendo la pregunta. Resulta descorazonador volver a preguntarle y recibir la misma respuesta evasiva. El interrogado se ha escorado en esas respuestas y no hay modo de sacarle de allí.

Algo que se desconoce es que la mayoría de veces el propio abogado es quien provoca esa situación de parálisis, contaminando al interrogado con las pregunta que formula. Dos son los efectos nocivos que pueden llevar a esa situación y que en lo posible debemos evitar: el efecto de demanda de información y el efecto Greespoon.

El efecto de demanda de información se apoya en el hecho contrastado de que cuando alguien interroga a un testigo siempre emite determinadas señales o pistas en línea a las respuestas que pretende obtener. En otras palabras, y como señala el psicólogo e Inspector-Jefe del Cuerpo Nacional de Policía, Andrés Segura Oronich “muchos profesionales de la búsqueda de información aportan datos, claves e incluso opiniones, que sirven de base informativa para

contestar, discriminando claramente el sentido de la respuesta que debe darse”.³ Yo estoy de acuerdo con Segura Oronich y he comprobado este efecto en mis interrogatorios y en los de multitud de otros abogados, fiscales y jueces.

Es conveniente recordar lo que dejamos dicho más atrás de que la parte contraria, y de hecho cualquier testigo, tiene dos objetivos claros durante un interrogatorio: acabar cuanto antes y superarlo. Su motivación irá aumentando a medida que responda convenientemente a nuestras preguntas. Puede desconocer algún episodio o detalle del suceso, pero no dudará en utilizar cualquier pista o dato que le ofrezcamos para hacerse una composición de los hechos que le permita inferir la respuesta que esperamos, contestándola si le beneficia y eludiéndola en caso contrario. Para esto último, puede utilizar el tipo de respuesta evasiva que apuntamos al principio.

El segundo efecto es el denominado Greespoon, nombre del investigador que lo descubrió. Este psicólogo experimental observó que el lenguaje para-verbal y no verbal del interrogador reforzaba o desincentivaba las conductas del testigo. El lenguaje para-verbal es aquel asociado a las características de la voz y a los sonidos o expresiones que podemos emitir, las cuales, a pesar de no constituir palabras, poseen un significado en comunicación, como por ejemplo la expresión “Aha” que utilizamos, sobre todo en las conversaciones telefónicas, para indicar a nuestro interlocutor que entendemos o que seguimos lo que nos dice.

Greespoon utilizó otro de estos sonidos en sus investigaciones. Realizó un experimento donde el entrevistador profería el sonido “mmm...” cada vez que el encuestado respondía en la dirección adecuada. El resultado es que el interrogado terminó usando esta expresión como clave identificativa respecto a la dirección que debía tomar su respuesta. Mientras el interrogador seguía con el mmm..., el interrogado continuaba con la línea original de respuesta, pero cuando dejaba de pronunciarlos el testigo lo utilizaba como signo discriminativo negativo y cambiaba aleatoriamente su respuesta hasta conseguir un nuevo mmm...⁴

Las conclusiones que podemos extraer de los dos efectos, el de demanda de información y Greespoon, aplicables a los interrogatorios de los abogados son que, por un lado, al formular las preguntas a la parte contraria debemos evitar introducir información o datos que le indiquen la respuesta que esperamos y, por el otro, debemos prestar especial cuidado a nuestro lenguaje para-verbal y no verbal.

³ SEGURA ORONICH, A.: *El Imputado y el Testigo ante el Juez. Psicología del Interrogatorio*. Cedecs. Barcelona, 1998; p. 74.

⁴ SEGURA ORONICH, o.p. citada; pp. 75-76.

Observando a los abogados en los juicios, me he dado cuenta de que acompañan las preguntas con una entonación, expresiones a modo de coletillas y gestos o posturas que ofrecen al interrogado innumerables pistas o guiños respecto a las respuestas que esperamos obtener.

5.2. Tipos de respuesta y defensas

Las diversas respuestas de las partes y testigos en un juicio pueden agruparse en cuatro tipos: contrarias, de anclaje, evasivas y “su historia”. Para cada uno de estos grupos de respuestas existe una vacuna o defensa que ayudará a los abogados a neutralizarlas. A continuación veremos las características esenciales de cada grupo y las medidas de defensa asociadas a cada uno de ellos.

Las respuestas contrarias son todas aquellas en las que la parte manifiesta una versión de los hechos totalmente opuesta a la que nosotros conocemos o queremos obtener de ella. Frente a estas respuestas, las defensas posibles son dos. La primera consiste en confrontar la respuesta con la información que nosotros tenemos proveniente de los clientes, documentos o cualquier otro medio de prueba. La confrontación la haremos en el mismo momento preguntando al interrogado sobre las contradicciones entre sus declaraciones y nuestra información, haciendo referencia o exponiéndole la prueba en que se apoya dicha información. Una segunda defensa sería evidenciar sus contradicciones ante el juez en el mismo interrogatorio o en el informe final con el fin de desacreditarlo.

Un segundo grupo lo forman las respuestas de anclaje. Éstas son frases hechas que el interrogado utiliza para mantenerse firme (anclarse) en su declaración y evadir nuestras preguntas. Al lector seguramente le serán familiares respuestas ancla como: “No sé”, “No recuerdo”, “No estoy seguro”. Para defenderse de ellas, primero debemos evitar sugerirlas, intentando no incurrir en los dos efectos vistos en el epígrafe anterior. Otra posible defensa es expresar al juez, en el interrogatorio o en el informe final, nuestras dudas sobre la capacidad de recordar de la parte. Por último, una excelente manera de superar las anclas es reiterar la pregunta más tarde con otras palabras. Frente a una respuesta de anclaje, insistir en ese momento para que responda sólo servirá para aumentar su resistencia (añadimos más peso al ancla), así que lo mejor es continuar con el interrogatorio y volver sobre la pregunta más tarde utilizando otras palabras.

El tercer grupo de respuestas son las evasivas. Con éstas el contrario responde a nuestras preguntas pero de una forma muy tangencial y ambigua. No se trata de anclas ni de

respuestas contrarias porque las responde y lo hace en el sentido de la pregunta, pero no termina de comprometerse. Recuerdo un juicio que tuve donde la demandada, a mi pregunta de si trabajaba y percibía un salario, respondió: “Hago algún trabajillo...”. Me contestó lo que quería, pero de forma incompleta. La defensa en estos casos es centrar la pregunta y formularla de nuevo al testigo o requerirle que responda con un “sí” o un “no”.

Finalmente, el cuarto tipo de respuestas lo constituye las que denomino “su historia”. A nuestras preguntas el interrogado se extiende en explicar una historia, la suya. No son necesariamente historias contrarias a la información que esperamos, aunque sí se caracterizan por intentar ofrecer detalles que justifiquen los hechos o alguna conducta. A menos que nos interese, no debemos dejar que la parte interrogada asuma el control del interrogatorio contándonos su historia. Si esto ocurre, lo interpretará como un gesto de debilidad nuestra que repercutirá en un incremento de su motivación para superar el interrogatorio.

TIPOS DE RESPUESTA Y DEFENSAS	
RESPUESTA	DEFENSA
CONTRARIA	<ul style="list-style-type: none"> - Confrontarla - Evidenciarla
ANCLAJE “No sé”/ ”No recuerdo”/ ”No estoy seguro”	<ul style="list-style-type: none"> - Evitar sugerirla - Dudar de su capacidad - Postergarla
EVASIVA “Hace tanto tiempo”/ ”Hago trabajillos”	<ul style="list-style-type: none"> - Centrar la pregunta - Requerir un sí/no
SU HISTORIA	<ul style="list-style-type: none"> - Recuperar el control - Centrar la pregunta

6. Conclusiones

Como conclusión sumaria me gustaría transmitirle una idea para mí esencial y que fue el embrión de mi primer libro⁵: el interrogatorio es una habilidad que puede aprenderse y

⁵ ESTALELLA DEL PINO, J.: *El abogado eficaz. Cómo convencer, persuadir e influir en los juicios*. La Ley. Madrid, 2005.

desarrollarse hasta límites que le resultarían increíbles. He tenido la oportunidad, e inmensa satisfacción, de comprobarlo personalmente con muchos de los abogados a los que he preparado. Para conseguirlo, a veces basta con realizar un pequeño cambio en su conducta, aplicando alguna de las técnicas que he compartido con usted.

Una de esas técnicas es la observación. Recuerde que el verdadero interrogatorio, al igual que el juicio, empieza en los pasillos, donde escrutaremos las señales conductuales de los contrarios para utilizarlas luego a nuestro favor.

Previamente, y una vez fijados los hechos objeto de interrogatorio, lo prepararemos con preguntas abiertas, cerradas o indirectas, dependiendo del efecto que pretendamos en el interrogado y en el juez. Las abiertas despliegan opciones de respuesta, mientras que las cerradas y las sugestivas las cierran e imprimen velocidad y ritmo al interrogatorio, ejerciendo una mayor presión sobre la parte contraria.

Ya en la sala, comience a interrogar teniendo en cuenta las distintas fases del interrogatorio (extracción, cierre y refutación). Sea cuidadoso con su lenguaje no verbal y para-verbal (efecto de demanda de información y Gre spoon) para evitar sugestionar al testigo una línea de respuestas y revise la tabla de tipos de preguntas y de defensas posibles y utilícelas cuando las necesite.

Por último, inspírese en la búsqueda de la realidad de los hechos cuando prepare y formule sus preguntas y conviértase en un abogado interrogador ¡de verdad!