

Declarándose culpable en las cortes criminales*

Malcolm M. Feeley

Universidad de California en Berkeley, Estados Unidos.

mfeeley@law.berkeley.edu

Introducción

La simple lógica del *plea bargaining*¹ es tan irresistible que actualmente se vuelve obvia, con la consecuencia de que su valor como explicación es disminuido. Las diferencias entre una serie de prácticas distintivas pueden llegar a oscurecer, o incluso ignorar, cuando ellas son agrupadas bajo este único término. Este artículo examina la práctica de asunción de culpabilidad en pequeños delitos juzgados en las cortes criminales de primera instancia, y cuestiona algunas de las asunciones dadas por descontadas sobre las dinámicas de este proceso. En este sentido, muestra que, aunque la forma clásica de *plea bargaining* raramente ocurre, el término mismo y ciertos aspectos de la negociación continúan presentando importantes funciones simbólicas.

En la visión convencional del *plea bargaining*, el acusado obtiene alguna concesión, sea por una calificación legal atenuada o una reducción en la sentencia a imponer, a cambio de declararse culpable. Esta postura está basada en la asunción de que, ante la ausencia de esa concesión, la persona acusada irá a juicio. Sin embargo, aunque se declaren culpables, muchos acusados en las cortes criminales nunca contemplan seriamente ir a juicio. La pregunta, entonces, es ¿por qué? La ausencia virtual de juicio en las cortes mencionadas es, sin duda, parcialmente atribuible a las declaraciones mencionadas, pero esto es sólo una respuesta parcial para un fenómeno tan extendido.

Una razón más importante para la ausencia de juicios en las cortes de primera instancia radica en la economía del proceso. Si el caso es débil, el fiscal es más proclive a desestimar los cargos —contrariamente al mito—, y en muchas jurisdicciones tantos arrestos realizados son resueltos de esta manera como aquellos manejados a través de los reconocimientos de culpabilidad. De aquellos condenados originalmente por delitos menores, son pocos quienes terminan cumpliendo su pena en prisión, ya que la salida típica es una sentencia de ejecución condicional junto con una *probation* o una

* Publicado originalmente en inglés en *Law & Society Review*, 13(2), invierno de 1979, pp. 461-466. Traducción al español de Mariano Sicardi (Universidad de Buenos Aires/Universidad Nacional de José C Paz).

1 N. del T.: Hemos decidido mantener la utilización original de la expresión, ya que su traducción varía en cada sistema procesal. De esta manera, cuando hablamos de *plea bargaining* nos referimos a aquella herramienta del proceso penal por medio de la cual el acusado y su defensa negocian con el fiscal sobre el monto de la pena a imponer, previo reconocimiento de culpabilidad.

multa. En comparación, el tiempo, esfuerzo y costos de ir a juicio son abrumadores. A modo de ejemplo, un abogado particular podría cobrar doscientos dólares o más por día para asistir a un debate, pese a que pocas multas sobrepasan los cincuenta dólares. Los fiscales están al tanto de esta circunstancia, por lo que saben que, en términos prácticos, las amenazas de los acusados de concurrir a un juicio son en vano, y raramente son llevadas a cabo. De hecho, los juicios en las cortes criminales son tan infrecuentes que algunos fiscales y jueces los saludan como un cambio en la rutina, una oportunidad inusual que les permite «sentirse como abogados». Para la gran mayoría de los imputados, sin embargo, el juicio «no» es simplemente una alternativa viable porque el incentivo dominante en la noción ortodoxa del *plea bargaining* —el deseo de permanecer fuera de la prisión— no está presente. La pregunta principal para muchos acusados en las cortes criminales no es tanto si tiene sentido ir a juicio, sino si tiene sentido comparecer ante el tribunal directamente.

Si el motivo principal del *plea bargaining* está ausente, o si está débilmente presente sólo en pocos casos, ¿cómo podemos describir el proceso de negociación de manera más precisa? ¿Por qué los participantes lo caracterizan como *plea bargaining*? ¿Qué funciones cumple este lenguaje?

Las negociaciones en el *plea bargaining* a veces traen imágenes de un bazar de Medio Oriente, donde cada transacción aparece como un nuevo encuentro, desacomplado de vínculos pasados o precedentes, y cada intercambio envuelve regateos constantes para obtener el mejor trato posible. Sin embargo, la realidad en las cortes criminales estadounidenses es diferente, por cuanto son más parecidas a los modernos supermercados en donde los precios de varios productos han sido claramente establecidos y colocados con anterioridad. Por lo tanto, la llegada a un intercambio en este contexto no es un proceso de negociación explícito —«Hacé esto por mí y yo haré aquello por vos»— diseñado para alcanzar acuerdos mutuamente aceptables. Para el caso de que hubiera una negociación, generalmente se enfoca en la naturaleza del caso y el establecimiento de los «hechos» relevantes hechos que fluyen desde varias interpretaciones sobre qué dice y qué no dice el informe policial, los antecedentes pronuntariales y penales del acusado, etc. En un supermercado, los clientes pueden quejarse sobre los precios, aunque raramente «regateen» para obtener un descuento. Sin embargo, un consumidor alerta podría intentar convencer al gerente de la tienda de que el producto está mal etiquetado o tiene un precio erróneo. Este es el tipo de «regateo» que caracteriza a gran parte de las negociaciones en las cortes de primera instancia. El término *plea bargaining* se utiliza para referirse a casi todo tipo de negociación, incluso aquellas en las que la defensa convence al fiscal de desestimar la acusación, lo cual, claramente, no es un acuerdo de «culpabilidad», conforme la definición clásica del término.

Esto no significa que no haya *plea bargaining* del tipo más familiar. Aunque los precios de los modernos supermercados estadounidenses están fijados y existe poca posibilidad de regateo sobre ellos, las fuerzas del mercado todavía funcionan. Es de-

cir, los precios no son testeados y ajustados con cada compra en el local, pero los cambios en los precios mayoristas eventualmente conducen a ajustes en los precios de los consumidores. Asimismo, el ocasional *plea bargaining* «real» o la sentencia luego de un juicio puede reafirmar o variar el «valor» de cierto tipo de caso. Una vez que es establecido, prevalecerá hasta que sea corroído o desafiado por otro caso clave que establezca un nuevo «precio». De esta manera, existe un mercado de «asunciones de culpabilidad», ya que un caso cuyo resultado fue producto de fuertes negociaciones o de un juicio puede establecer una nueva «tarifa» para aquellos posteriores que sean similares.

Este proceso es ilustrado, en la historia reciente, por los casos de posesión de droga. En los últimos años, la marihuana se volvió «familiar» para las cortes y las comunidades, volviéndose más tolerable su uso para ambas. Una consecuencia de esto es que, progresivamente, las cortes se volvieron más indulgentes en el manejo de estos casos: el «valor» o la «tarifa» de este tipo de casos bajó. Aunque este descenso fue precipitado por cambios en las costumbres de la sociedad, también recibió un empuje en las cortes por parte de los abogados defensores, quienes estaban en desacuerdo con las «tarifas» existentes y amenazaban con la realización de un juicio —en la forma clásica del *plea bargaining*—, salvo que sus demandas sean escuchadas. Ocasionalmente, estas confrontaciones resultaban en juicios donde los fiscales obtenían sentencias condenatorias menos duras de lo que esperaban, pero como los intercambios son veloces en un mundo tan pequeño como los tribunales, sólo tomó un par de esos casos —quizás sólo uno— para establecer una nueva «tarifa». Entonces, aunque el clásico proceso de *plea bargaining* no tiene lugar frecuentemente, no deja de ser importante. De hecho, es aun más relevante ya que uno o dos casos pueden tener efectos generalizados y duraderos.

La importancia simbólica del *plea bargaining*

Aunque la mayoría de lo que los fiscales y defensores mencionan como *plea bargaining* es más un esfuerzo normativo —una valoración conjunta del hecho investigado, las acciones y las condiciones personales del acusado—, muchas características del proceso clásico de *plea bargaining* persisten y cumplen importantes funciones simbólicas. En este sentido, brindan la ilusión de un «acuerdo» que le permite al abogado defensor reunir evidencia tangible sobre el valor de su trabajo para disipar las dudas de su frecuentemente escéptico cliente. Bajo un acuerdo clásico, el acusado intenta asegurarse una reducción en los cargos formulados o garantizar el monto de la pena que se impondrá a cambio de su admisión de culpabilidad; ambos tipos de concesiones ocurren con gran frecuencia en las cortes criminales. Con frecuencia, los abogados defensores contactan a sus clientes para informarles que el fiscal está dispuesto a desestimar un cargo o recomendar lo que parece una sentencia menos severa si se declara culpable. Incluso, el fiscal puede efectuar esta sugerencia directamente al acusado, sin la presencia de su abogado defensor.

Sea que estén mediadas por un abogado o sean presentadas directamente por el fiscal, estas «ofertas» son formuladas de tal manera que parecen ser «acuerdos» excepcionales —demasiados buenos para dejarlos pasar—, pero, en realidad, son la «tarifa» del momento. Los delitos están detallados minuciosamente en el Código Penal, razón por la cual cualquier conducta sospechosa puede encajar fácilmente dentro de una de las varias tipificaciones que existen. Por ejemplo, pueden existir cuatro clases de hurtos y cuatro tipos de agresiones, cada una de ellas separada según el valor de los elementos robados o la cantidad de daño producido. Además, dos o tres cargos diferentes pueden estar tan vinculados que pueden usarse para definir una misma conducta; la agresión bien podría ser etiquetada como amenaza, el hurto como la entrada ilegal a una propiedad y la ruptura de la tranquilidad como una conducta desordenada. Al desestimar una o dos de las acusaciones formuladas que están relacionadas estrechamente o cambiar una por otra, los fiscales pueden dar la impresión de una negociación cuando, en realidad, simplemente están ofreciendo la tarifa de siempre bajo una etiqueta apenas diferente. Aunque ellos están al tanto de esta farsa, los abogados defensores participan activamente porque los hace aparecer como trabajando para sus clientes.

Esta supuesta negociación es dramatizada en algunas cortes a través de conceptos tales como «pena en expectativa» o «posible pena a imponer». Una persona acusada está profundamente preocupada por la resolución de su caso. Si no logra que los cargos sean desestimados, querrá el mínimo posible en la sentencia condenatoria. La ostensible dureza del Código Penal contribuye a la aceptación del acusado de cualquier cosa que realmente recibe. Un abogado defensor o un fiscal podrían definir el dilema que enfrenta el acusado en términos de la «pena en expectativa», calculada a partir de la posible condena máxima por todos los cargos formulados, cuando cada una de las acusaciones por separado. Por ejemplo, una acusación por hurto en segundo grado y otra por ruptura de la tranquilidad podrían tener una pena en expectativa total de dieciocho meses: doce por el primero y seis por la segunda.

La posibilidad de una sentencia de dieciocho meses atribula al acusado y el abogado defensor o el fiscal que aparece obteniendo algo sustancialmente menor es muy probablemente considerado con toda gratitud por aquel. Por ejemplo, la desestimación de la acusación por hurto en segundo grado reduce la «pena en expectativa» a seis meses, es decir, un 67 % menos del tiempo de prisión; los mismos beneficios pueden ocurrir al ofrecer pedir una pena inferior al máximo posible, a la vez que se enfatiza que es una negociación. Así, la reducción es siempre tan drástica que es difícil para el acusado desestimarla.

Es parte de la habilidad del vendedor presentar una «tarifa común», como si fuera un precio especial resultado de una rebaja extraordinaria que se ofrece sólo una vez. La diferencia que existe entre la «pena en expectativa» y la pena estándar permite a los abogados defensores y a los fiscales funcionar en gran medida del mismo modo. En conjunto, ambos operan como tiendas de rebajas, señalando una lista de precios muy caros que no se usa nunca para luego vender el producto a un precio que se presenta como «especial», aunque se trata del precio promedio.

Además, esto produce que los abogados parezcan brindar un servicio. El derecho penal es una práctica difícil, ser acusado de un delito es una experiencia humillante y pocas personas salen de los tribunales con una sensación de bienestar. Los clientes son usualmente hostiles y desconfiados, especialmente aquellos que son representados por un defensor público. El tiempo, servicio y habilidades que los abogados invierten en sus casos no siempre son visibles para ellos. Como los médicos, los abogados no deben sólo proveer un servicio, sino también demostrar que están haciendo algo; en este sentido, asegurar una sentencia condenatoria por debajo del máximo posible es una manera de lograrlo.

En las cortes criminales, la «pena en expectativa» es un concepto cuyo contenido es más simbólico que real. Sin embargo, cumple importantes funciones. Sirve como un índice de éxito tanto para los acusados como para sus abogados. Permite que los acusados tengan cierta sensación de victoria. Dramatiza los esfuerzos de su abogado y magnifica sus propios beneficios, facilitando de este modo el proceso de asunción culpabilidad. Por último, provee una medida aproximada de la competencia de los abogados, quienes desean tener ciertas bases de comparación sobre sus capacidades como negociadores. La analogía con un juego quizás es más real de lo que a muchos les gustaría admitir.

Conclusiones

Mis observaciones aquí van contra muchas de la literatura sobre el *plea bargaining*. Aunque algunas de las diferencias pueden deberse a la tendencia de los diferentes investigadores a observar cortes distintas, creo que la principal razón es que aquellos que generalizan sobre el *plea bargaining* sólo tienen una pequeña, aunque importante, cantidad de casos en mente, usualmente delitos graves, antes que la gran masa de los pequeños delitos (No obstante, como observamos en el trabajo de Jack Katz², estas generalizaciones no aplican para aquellas ofensas conocidas como «delitos de cuello blanco»). Sostengo este punto no para cuestionar los hallazgos de otros colegas, sino para tomar precauciones contra inferencias o generalizaciones injustificadas. El proceso que brevemente detallé aquí es probable que sirva únicamente a casos relativamente menores y sólo para algunos de ellos en ciertas cortes criminales.

Como mencioné al inicio, el proceso de admisión de culpabilidad se ha vuelto casi sinónimo del *plea bargaining* y el resultado es que una supuesta explicación puede, a veces, oscurecer más que iluminar. Por lo tanto, espero que este pequeño comentario ayude a oponerse a esta tendencia demasiado frecuente.

2 N. del T.: El autor se refiere al artículo publicado por Jack Katz, *Legality and Equality: Plea Bargaining in the Prosecution of White-Collar and Common Crimes*, también publicado en *Law & Society Review* del invierno de 1979 (pp. 431-459).