

Los reyes de la sala de audiencias: Cómo los fiscales han llegado a dominar el sistema de justicia penal

*The Economist -- Justicia Penal
- 4 de octubre de 2014.*

El siguiente artículo es sobre el poder de los fiscales. Cita a jueces que dicen que hasta ellos creen que el poder que los fiscales tienen no es justo.

Lamentablemente, este es el mundo en que vivimos, y es uno de los motivos por los cuales es tan importante tener un abogado competente que esté familiarizado con la fiscalía local para navegar esas aguas traicioneras. - *Johann S. Zapp, Esq.*

CAMERON TODD WILLLINGHAM fue acusado de asesinar a sus hijas en 1991 prendiéndole fuego a la casa de la familia. Los medios de prueba principales en su contra fueron un informe forense sobre el fuego, el cual luego resultó ser una patraña, y el testimonio de un informante de la cárcel que afirmó haberle oído confesar. El Sr. Willingham fue ejecutado en el año 2004.

Al soplón que lo envió a su muerte le habían dicho que los cargos de robo que estaban pendientes en su contra serían reducidos a un delito de menor gravedad si él colaboraba. Después del juicio, el fiscal negó haber hecho tal trato, pero una nota escrita a mano descubierta el año pasado por el *Innocence Project* (Proyecto Inocencia), un grupo de presión, sugiere otra cosa. En entrevistas grabadas, extractos de las cuales fueron publicadas por el diario *Washington Post*, el informante dijo que había mentado en el tribunal a cambio de los esfuerzos de parte del fiscal para obtener una sentencia reducida y —sorprendentemente— el apoyo financiero de un hacendado local.

“El fiscal tiene más control sobre la vida, libertad y reputación que ninguna otra persona en los Estados Unidos”, dijo Robert Jackson, el Ministro de Justicia, en el año 1940. En estos momentos en que el ministro actual, Eric Holder, se prepara para dimitir, los fiscales americanos son más poderosos que nunca.

Hay varios cambios que les han dado

poder. El primero es la explosión de las negociaciones de la condena, por las cuales un sospechoso acuerda declararse culpable de un cargo menos grave si se retiran los más graves en su contra. Las negociaciones de las condenas no se podían obtener en los primeros años de la justicia americana. Pero hoy en día más del 95% de las causas terminan mediante esos tratos y de ese modo nunca llegan a un juicio oral.

La presión para declararse culpable

Jed Rakoff, un juez de distrito de Nueva York, cree que es poco probable que el 95% de los acusados sean culpables. De los 2.4 millones de americanos detrás de las rejas, él cree que es posible que “miles, quizás decenas de miles” confesaron a pesar de ser inocentes. Un motivo por el cual podrían hacerlo es debido a que las severas reglas de condenas mínimas obligatorias hacen que esa opción sea racional. En vez de arriesgarse a tener un juicio y recibir una condena de 30 años, algunos se aprovechan de una negociación y aceptan declararse culpables de un delito de menor gravedad para obtener una sentencia mucho más leve.

En tales negociaciones, los fiscales retienen todo el control, dice Alexandra Natapoff de la Escuela de Derecho Loyola. Las leyes de condenas obligatorias impiden que los jueces tomen en cuenta todas las circunstancias de una causa y ejerzan su poder discrecional sobre el castigo. En vez de ello, su severidad depende en gran medida de los cargos que el fiscal decida presentar. En causas complejas de delincuencia de guante blanco, ellos pueden amenazar que contarán cada mensaje electrónico como un caso aparte de fraude electrónico. En las causas de drogas, ellos pueden elegir de cuánto de la reserva oculta del narcotraficante su compinche es responsable. Eso les da a los fiscales un poder enorme en la negociación. En la Florida, la tenencia de 4 a 14 gramos de heroína le consigue al acusado una condena mínima de tres años de prisión; 28 g o más, le consigue 25 años.

En 1996, la policía encontró una caja fuerte en la casa de Stephanie George que contenía 500 gramos de cocaína. Ella dijo que le pertenecía a su antiguo novio, que tenía la llave y admitió que era suya. Los fiscales pudieron haber acusado a la Srta. George de un delito menor: ella obviamente era muy insolvente para ser una cabecilla de drogas. En vez de ellos, la acusaron por todo lo que estaba en la caja fuerte, así como todo lo que su exnovio había vendido recientemente—y por obstrucción de justicia porque ella

negó tener conocimiento alguno de sus negociaciones. Recibió una condena obligatoria de cadena perpetua sin la posibilidad de libertad condicional. Su antiguo novio recibió una penalidad más leve porque testificó que le había pagado a ella para que le permitiera usar su casa para guardar drogas. En el mes de abril, después de 17 años, la Srta. George fue puesta en libertad solamente porque Barack Obama le conmutó su pena.

Bajo el Sr. Holder, el régimen federal de condenas mínimas obligatorias se ha suavizado para los delitos de narcotráfico no violentos. Pero esto solamente le ha puesto frenos al poder de los fiscales federales, no a los estatales, y solamente en cierto modo.

Otro cambio que les ha dado poder a los fiscales es la proliferación de nuevas leyes incomprensibles que les dan a los fiscales más latitud para su interpretación y los alienta a acusar en exceso a los acusados con el fin de atemorizarlos para que entren en negociaciones para reducir la sentencia, dice Harvey Silverglate, un abogado defensor.

Las mismas amenazas e incentivos que empujan a los inocentes a declararse culpables también llevan a muchos sospechosos a declarar contra otros. Los tratos con “testigos colaboradores”, que una vez fueron raros, se han convertido en algo común. En las causas federales se estima que de 25 a 30% de los acusados ofrecen alguna forma de colaboración, y aproximadamente la mitad de esos reciben a cambio algún crédito. La proporción se duplica en las causas de drogas. La mayoría de las causas federales se resuelven usando el testimonio verdadero o que se espera que sea ofrecido por los acusados colaboradores.

El testimonio de un colaborador con frecuencia influye a los jurados porque los soplones se ven como los que tienen conocimiento de primera mano del modelo de la actividad delictiva. Pero los soplones que tienen la esperanza de evitarse periodos de encarcelamiento draconianos algunas veces pueden verse tentados a componer en vez de meramente cantar.

Canta o sufre

No resulta fuera de lo común que un colaborador tenga 15 o 20 reuniones largas con los agentes y los fiscales. Es difícil saber lo que sucede en esas reuniones porque no son grabadas. Los participantes toman notas, pero no tienen que escribir todo lo que se dice, ni tienen que compartir todas sus notas con la defensa.

Los colaboradores se han vuelto más comunes en las causas corporativas desde que el Departamento de Justicia comenzó a traer más abogados don experiencia en tratar con el crimen organizado. Las causas de negocios típicamente envuelven montañas de documentos difíciles de desentrañar y giran no en las acciones sino las intenciones. Con frecuencia, el único modo de convencer a un jurado que

el acusado sabía que una operación era chueca es teniendo a un antiguo colega que lo diga.

Un modo común de reclutar a colaboradores es nombrar a muchos de los colegas de un acusado como “cómplices conspiradores no acusados formalmente”.

La inquietud sobre el poder de los fiscales está creciendo. En varios estados ahora se requiere corroboración de la versión de los hechos ofrecida por un colaborador por una tercera parte o se ha prohibido el testimonio de colaboradores que tienen problemas de drogas o de salud mental. El Juez Rakoff propone dos reformas: eliminar las condenas mínimas obligatorias y reducir el papel de los fiscales en las negociaciones de reducción de sentencia a cambio de una declaración de culpabilidad—trayendo, por ejemplo, a un juez adjunto para que actúe como intermediario. No obstante, él ve el uso de los colaboradores como un “mal necesario”, a pesar de que muchos países no lo ven con buenos ojos.

Hay grupos de fiscales que le han rogado al Sr. Holder que no presione suavizar las condenas mínimas obligatorias, sosteniendo que “son un instrumento crítico para persuadir a los acusados para que colaboren”. Algunos defienden el *status quo* sobre fundamentos de pragmatismo: sin tratos para lograr colaboración ni negociaciones de las sentencias, sosteniendo que el sistema se desplomaría bajo el peso de juicios adicionales. Esta semana, Jerry Brown, el gobernador de California vetó un proyecto de ley que les hubiera permitido a los jueces informarles a los jurados si los fiscales a sabiendas estaban reteniendo medios de prueba exculpatorios.

La mayoría de los fiscales son honestos, trabajan duro y reciben pagos modestos. Pero ellos han acumulado tanto poder que el abuso es inevitable. Como dijo Jackson hace ya tantos años: “Aunque el fiscal en su mejor actuación es una de las fuerzas más benefactoras en nuestra sociedad, cuando él actúa con maldad o por otros motivos ignominiosos, él es uno de los peores”.

Cómo este hombre creó un negocio de \$3 millones anuales después de pasar cuatro años en prisión

*Por Hollie Slade, Revista Forbes
Editado por Johanna S. Zapp, Esq.*

Frederick Hutson es un hombre que ve oportunidades de negocio en todo. El mismo admite que esto no siempre resulta ser lo mejor. Hutson pasó más de cuatro años en prisión después de ser detenido porque vio una oportunidad en el narcotráfico, un mercado enorme que, según él, estaba en un momento oportuno

para ser alterado. La policía lo agarró en una redada en su tienda de envíos por correo, donde había estado reduciendo las ineficiencias que existían con una nueva planificación de las rutas para la entrega de marihuana a través de su negocio en la Florida vía FedEx, UPS y DHL.

Hutson, que había creado varios negocios tanto antes como después de un período de trabajo en la Fuerza Aérea de donde salió con un licenciamiento honorable, comenzó a meditar sobre nuevas ideas poco después de comenzar a cumplir su condena de 51 meses en 2007 cuando contaba 24 años de edad. Él dice: Cumplí mi tiempo de ese modo. Mientras estuve allí sencillamente vi cuán enormemente ineficiente era el sistema de la prisión y había muchísimas oportunidades.

Una queja grande de los 2.3 millones de presos que están cumpliendo tiempo en los Estados Unidos se relaciona con el poder mantenerse en contacto con sus familiares y amigos que están fuera de la prisión. No hay servicio de internet en la prisión, de modo que toda la comunicación es mediante el lento correo postal o por teléfono. Las llamadas con frecuencia son costosas y a larga distancia. Los familiares y amigos, que cada vez más llevan vidas digitalizadas, escriben menos y no se ocupan de enviar fotografías durante semanas y semanas.

Este fue un punto doloroso que conozco de mi propia experiencia dice Hutson. Somos una familia muy unida y sabía del cariño que me tienen, pero aun sabiendo cuánto ellos se preocupaban por mí, todavía algunas veces no podían enviarme fotografías.

La transición de digital a analógico es difícil dice Hutson. Sentarse a escribir una carta ahora resulta arduo, mientras que es sencillo enviar un mensaje por texto o por correo electrónico. ¿Qué tal si uno creara un sitio web que imprimiera los mensajes electrónicos, los textos o las fotografías de su computadora, Facebook o Instagram y los enviara por usted en los sobres blancos sencillos que estas instituciones favorecen?

Así nació la idea para Pigeonly. Esencialmente, Pigeonly es una plataforma que centraliza las innumerables bases de datos a nivel estatal logrando hacer una búsqueda rápida para saber no solamente dónde se encuentra un preso en el sistema el mismo Hutson fue trasladado ocho veces durante su estadía sino también el modo para comunicarse con él. Hutson explica que las personas se pierden constantemente en el sistema. Tenemos abogados que se comunican con nosotros cuando están tratando de encontrar a sus clientes.

Cuando él comenzó como parte del cohorte del invierno de 2013, él y su cofundador Alfonso Brooks ya habían lanzado una versión de Pigeonly cuando Hutson todavía estaba en su centro de rehabilitación y readaptación a la comunidad. Con rapidez obtuvieron hasta 2,000 clientes enviando a los presos correspondencia directa que promocionaba sus servicios.

Al principio, vacilaba sobre si debía

ni siquiera hablar sobre mis antecedentes dice Hutson, pero siempre surgía la pregunta: Bueno, ¿cómo lo sabe usted?

Angela Benton, la fundadora de NewMe, aconsejó a Hutson. Le dijo: Mira, algunas personas no van a estar en onda contigo y no van a poder ir a bordo con lo que estás haciendo va a haber un bloque debido a que has estado en la prisión y no luces como la persona típica en la que ellos invierten recuerda él.

Cuando dirigió su enfoque, en vez de a ellas, a las personas abiertas que entendieron cuáles eran sus antecedentes y que por eso él sabía que este problema existía, comenzó a ganar terreno. Muchas veces una cosa que se puede percibir como una debilidad realmente se convierte en la fuerza mayor, y para mí así fue. Realmente se convirtió en el motivo por el cual las personas invirtieron porque yo había estado allí, y sabía y entendía ese mercado mejor que nadie dice él.

Hutson cree que las prisiones son núcleos naturales de emprendedores. Cuando uno elimina ese siete por ciento más o menos que hizo algo violento que las personas temen, y que por eso es necesario que estén encerradas, la mayor parte de la otra gente estaba vendiendo drogas o tuvo alguna participación en algún tipo de estafa o cometieron algún tipo de fraude electrónico, o delitos de guante blanco que estuvieron motivados por asuntos financieros dice él. De modo que en realidad usted, sencillamente, tenía el modelo de negocio equivocado, tenía el producto equivocado, o tenía una meta equivocada, pero si usted puede aplicar a algo positivo ese mismo impulso y los mismos principios para obtener un balance favorable, entonces ahora usted tiene un negocio viable.

Los artículos de David Zapp y Johanna Zapp están disponibles en el sitio de Internet <http://davidzapp.com>.

El Dr. Zapp y la Dra. Zapp son abogados penalistas con especialidad en casos de narcóticos, extradición y lavado de dinero.

El Dr. Zapp puede ser contactado por teléfono al 917-414-4651 o por el correo electrónico davidzapp@aol.com.

La Dra. Zapp puede ser contactada por teléfono al 917-742-4953 o por email al correo electrónico jszapp@aol.com

Escribanos:

Legal Publications in Spanish
P.O. Box 5024
ATTN: David Zapp, Johanna Zapp
Montauk, NY 11954

