

2010

BRIGARD & URRUTIA



Técnicas vinculadas a la conducción de audiencias en procesos arbitrales

I. Introducción

- **Los litigantes efectivos deben tener dos habilidades técnicas complementarias:**
 - ✓ **Conocer su caso:** deben contar con una metodología mediante la cual se analiza exhaustivamente un caso y lo prepara para el proceso (arbitral o judicial).
 - ✓ **Saber presentar su caso en forma persuasiva:** conocen y aplican técnicas de argumentación y de persuasión, para presentar el caso de su cliente, en forma eficaz, ante un Tribunal Arbitral o un Juez.

I. Introducción

- **Las mencionadas habilidades de los litigantes efectivos tienen una mayor relevancia en el contexto de procesos orales y por audiencias:**
 - ✓ Tendencia internacional a implementar el **principio de oralidad** en la tramitación de procesos, como un mecanismo para hacer más eficiente la justicia.
 - ✓ La oralidad supone tramitar los procesos a través de la celebración de **audiencias**, que son actos procesales complejos en los cuales se concentra una vasta actividad procesal.

I. Introducción

- **La oralidad y los procesos por audiencias requieren un rol más activo y una preparación mayor de los abogados litigantes:**
 - ✓ La **inmediación** y la **concentración** que caracterizan a las audiencias, hacen necesario que los abogados litigantes tengan un rol más activo y deban **prepararse** exhaustivamente antes de cada audiencia.
 - ✓ La **oralidad** que caracteriza a las audiencias, hace necesario que los abogados litigantes desarrollen **técnicas de argumentación oral** para presentar el caso que involucra a su cliente en forma persuasiva ante un Tribunal Arbitral o un Juez.

I. Introducción

- **La situación de Colombia: Ley No. 1395 de 2010**
 - ✓ En Colombia, la implementación de la oralidad y de los procesos por audiencias tuvo como finalidad **descongestionar la administración de justicia** y superar así los problemas endémicos de lentitud de los procesos.
 - ✓ Si bien **la Ley no incide de manera directa en el desarrollo de audiencias de procesos arbitrales**, los cuales ya se tramitaban en forma oral, sí implica un necesario cambio de actitud por parte de los abogados litigantes frente al proceso y la adopción de nuevas técnicas para llevar a cabo su trabajo en forma eficaz.

II. Audiencias de un proceso arbitral

A. Preparación de y para una audiencia

- **Planear** es el elemento clave en el arte de litigar.
- Desarrollar una **teoría del caso**.
- Tener en cuenta la **visión** que tendrá del caso el árbitro.
- Escoger **palabras o frases memorables** que resuman la esencia de la posición del abogado y que se desea que el árbitro retenga.

II. Audiencias de un proceso arbitral

- Tener presente **qué tipo de arbitraje es** (legal o institucional).
- Tener presente **qué tipo de audiencia es** y anticipar su contenido.
- **Leer previamente los memoriales** presentados por las partes hasta la audiencia.
- Estar preparado para **recurrir y descorrer traslados de recursos** contra autos dictados por el Tribunal Arbitral en el decurso de la audiencia.

II. Audiencias de un proceso arbitral

B. Conducción de una audiencia

➤ Buenas prácticas generales

- ✓ Contar con un **duplicado exacto y ordenado del expediente** del proceso arbitral.
- ✓ **Llegar a tiempo** a las audiencias y respetar el tiempo del Tribunal Arbitral y de la contraparte.
- ✓ Tratar a los árbitros, a la contraparte y a su abogado con **respeto, cortesía, formalidad y distancia**, aun cuando exista un conocimiento personal de ellos.
- ✓ Cada audiencia debe ser percibida como una **oportunidad de persuadir** al Tribunal Arbitral de nuestro caso, por lo que hay que asistir preparado.

II. Audiencias de un proceso arbitral

➤ Audiencias que no son de práctica de pruebas

- ✓ En el **Derecho colombiano**, caben en esta categoría: la audiencia de instalación del Tribunal Arbitral, la audiencia de conciliación, la primera audiencia de trámite y la audiencia de alegatos de conclusión.
- ✓ Aprovechar todas las oportunidades que se puedan presentar en estas audiencias para **crear una primera buena impresión** y dar nuestra propia versión de los hechos.
- ✓ Anticipar si habrá **oportunidad de realizar algún tipo de presentación** sobre el caso y, de ser así, preparar una presentación corta, clara y simple.

II. Audiencias de un proceso arbitral

- ✓ Si en alguna de estas audiencias, hay oportunidad de presentar el caso en forma inicial, cabe tener presente:
 - **Psicología de la persuasión.**
 - Los **fenómenos psicológicos de la primacía** (*the primacy effect*) y **de lo reciente** (*the recency effect*)
 - Es una oportunidad para **informar**, no para argumentar.
 - Intentar **resumir el caso en una sola oración** (*the elevator pitch*).
 - Usar **vocabulario básico, simple y directo.**

II. Audiencias de un proceso arbitral

- Narrar los **hechos favorables** a nuestro cliente.
- **Personalizar al cliente** y volver humano el problema jurídico.
- **Evitar notas** o documentos escritos.
- Mantener **contacto visual** con todos los árbitros.
- Utilizar el **lenguaje corporal** para darle más énfasis a la presentación.

II. Audiencias de un proceso arbitral

- ✓ Se podrán **plantear objeciones o interponer recursos** contra autos dictados por el Tribunal Arbitral en la propia audiencia. A esos efectos, cabe tener presente:
 - **Admisibilidad** de objeciones o recursos contra determinado auto.
 - Objeciones o recursos deben ser **planteados en tiempo** y estar debidamente **fundamentados**.
 - **Conveniencia** de plantear objeciones o recursos.
 - **Necesidad** de plantear objeciones o recursos para preservar la posibilidad de interponer recursos posteriores.

II. Audiencias de un proceso arbitral

➤ Audiencias de alegatos de conclusión

- ✓ Estas audiencias son la **última oportunidad de comunicarse directamente con el Tribunal Arbitral y de convencerlo** de nuestra teoría del caso.
- ✓ Los **fenómenos psicológicos de la primacía** (*the primacy effect*) **y de lo reciente** (*the recency effect*).
- ✓ Es una **oportunidad para argumentar y persuadir**, no para informar.
- ✓ Usar **vocabulario básico, simple y directo**.
- ✓ Los alegatos deben tener una **estructura lógica**.

II. Audiencias de un proceso arbitral

- ✓ Deben hacer **explícita la teoría del caso** y cómo la prueba practicada soporta esa teoría.
- ✓ Deben hacer **referencia a la prueba practicada** que soporta cada hecho de nuestra teoría del caso.
- ✓ **Evitar opiniones personales.**
- ✓ **Resaltar las fortalezas de nuestro caso** y solo tangencialmente remitirse a debilidades del caso de la contraparte.
- ✓ La presentación de los alegatos debe ir acompañada de un **lenguaje corporal persuasivo** y que refuerce nuestra teoría del caso.

II. Audiencias de un proceso arbitral

C. Finalización de una audiencia

- Lo acontecido en las diferentes audiencias, se documenta en **actas**.
- Cuando lo acontecido en una audiencia se documenta mediante sistemas de grabación electrónica o magnetofónica, **las transcripciones de esas audiencias deben ser cuidadosamente revisadas por las partes**.
- Cuando lo acontecido en una audiencia no se documente mediante sistemas de grabación electrónica o magnetofónica, **las actas deben ser cuidadosamente revisadas por las partes en la propia audiencia**.

III. Conclusión

- ✓ En el arte de litigar, **la mejor estrategia es no improvisar**, conocer el caso y saber defenderlo, en forma persuasiva, ante un Tribunal Arbitral o ante un juez.
- ✓ Los **nuevos desarrollos legislativos quedan carentes de contenido si no van acompañados de un cambio de actitud** de los abogados litigantes hacia los procesos y **del aprendizaje** de nuevas técnicas de argumentación jurídica.

Muchas gracias.