

Curso de Alta Especialización en Arbitraje y la Defensa Jurídica de los Intereses del Estado

 Modulo 9: Destrezas Legales en Arbitraje
Sesión N° 23: Lunes 16 y jueves 19

Abog. Bryan Cillóniz Atoche

CONTENIDO

01

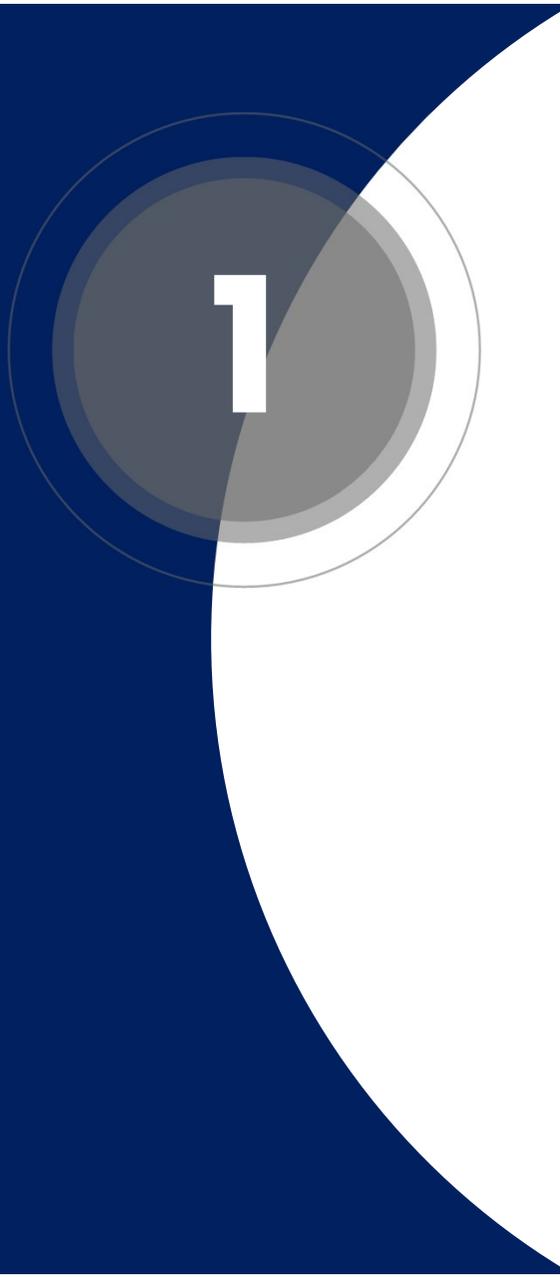
Destrezas Legales en el Arbitraje

02

Alegatos (Apertura y Cierre)

03

Interrogatorios



1

Destrezas Legales en Arbitraje



¿Por donde empezamos?



“

**Litigar en el Poder Judicial
no es lo mismo que
hacerlo en un arbitraje.**

Litigio: Poder Judicial vs. Arbitraje

En el Poder Judicial

- × La sobrecarga procesal no permitirá que el juez te escuche.
- × No más de 5 min para tu alegato.
- × Múltiples partes procesales para la misma vista.
- × Tu caso es uno de miles.

En Arbitraje

- ✓ Un Tribunal Arbitral exclusivo para tu caso y que estará atento a tu alegato.
- ✓ Distribución de tiempos a la medida para la (las) audiencias.
- ✓ Los árbitros conocen tu caso y tienen disponibilidad para atenderlo.
- ✓ Tu contraparte tendrá la posibilidad de explicar su caso tan bien como tú.

■ Storytelling: Crea una historia, pero, sin exagerar.

- Prepara un *speech*, practícalo y siempre regresa a él.
- Habla con el Tribunal, recuerda que no estás en una exposición universitaria.
- Crea una historia creíble, puedes emplear ejemplos o insumos históricos.
- Introduce el ¿de qué trata este caso?
- Emplea el ejemplo (que debe tener identidad con los hechos del caso) y aterrízalo al caso concreto.

■ Aprende a leer a los árbitros en tiempo real.

- Esto es difícil y requiere práctica, pero resulta una excelente herramienta durante tu intervención.
- Capitaliza el tiempo de exposición, los primeros 3 minutos son elementales para captar la atención de los árbitros.
- Si un árbitro hizo alguna pregunta, allí es donde debes ahondar.

“ Los abogados contamos historias en tiempo real. El Tribunal está allí para escucharte, no ver como lees.

Comunicación Eficaz en una Audiencia Arbitral

Claridad

Ordena tus ideas. Ve a tu ritmo, pero pensando en que quien resolverá se quedará con tu mejor mensaje. Dosifica tu entonación y no corras. Cumple la regla de tres.



Cuidado con las muletillas

Toma pausas, si te toma esfuerzo cerrar la idea o recordar, para, y vuelve a empezar.



Lenguaje corporal (no verbal)

Tu cuerpo transmite un mensaje (manos + rostro). Sudoración excesiva.



Controla tus emociones

Es muy fácil perder los papeles. Siempre regresa a tu speech. Cuidado con los gestos de tu rostro.

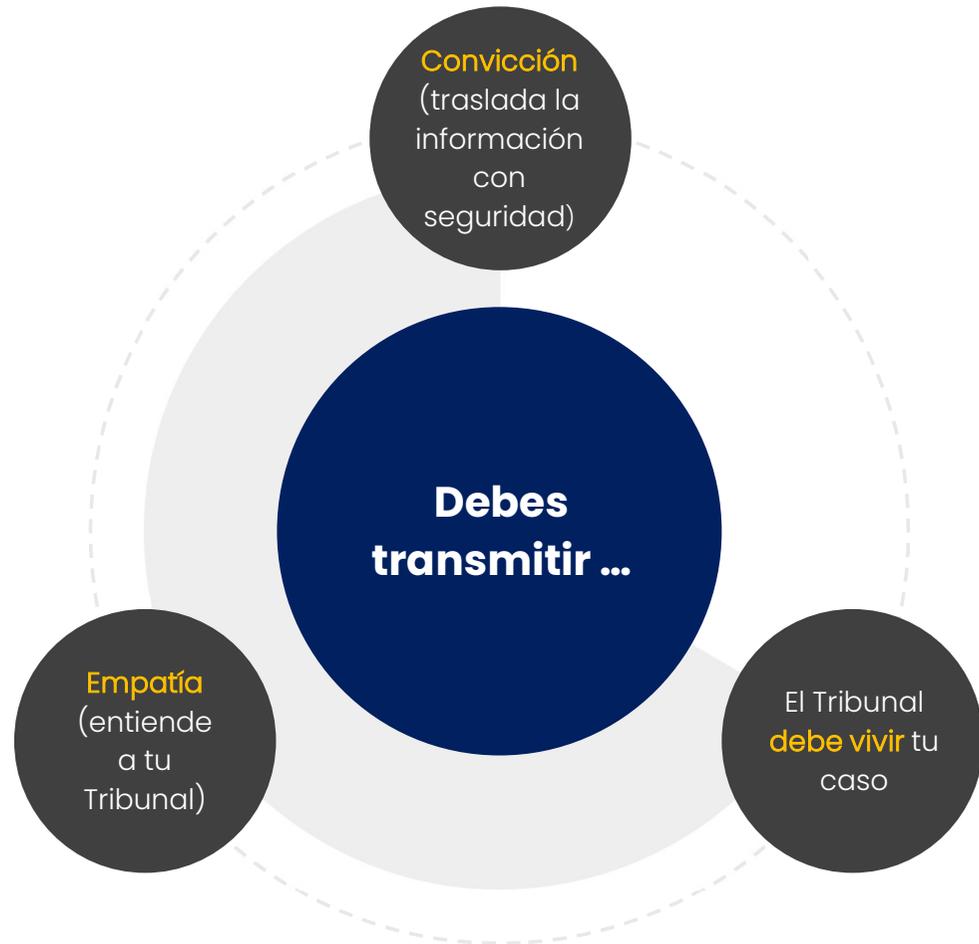
“

**“En un sentido muy real,
todos nosotros tenemos
dos mentes, una que
piensa y otra que siente.”
(Daniel Goleman, 2008)**

■ Persuade y ganarás.

Lo que no debes hacer:

https://www.youtube.com/watch?v=5DsJ7abpNgU&t=17s&ab_channel=LP-Pasi%C3%B3nporelDerecho



LA PODEROSA REGLA DE TRES

A B C

**Sangre,
esfuerzo,
sudor y
lágrimas**

**Lista tus
mejores tres
argumentos
(usa las
manos para
enunciarlos)**

Nueva Realidad: Audiencias Virtuales

- Usa audífonos.
- Deberás sentarte recto, tu rostro debe estar en un ángulo de 90° en relación a la pantalla.
- Mira a la cámara cuando hables y a la pantalla del computador cuando no lo hagas.
- Si usarás una presentación (PPT), **¡no lees todo!**
- La conexión siempre puede jugar una mala pasada, comunica tus ideas de forma pausada.
- Mantén el contacto visual a través de la cámara.

DEBERÁS SER MÁS VISUAL

- ❑ Si tienes pruebas (ejem. Fotografías) , insértalas a tu presentación.
- ❑ Crea líneas de tiempo con los principales hechos.
- ❑ Elabora infografías con aspectos trascendentales.
- ❑ Muestra una PPT ligera, no tanto texto.

LAS PALABRAS COMUNICAN INTENSIDAD

- Si buscas transmitir intensidad busca la palabra adecuada.

Ejemplo: ¿Qué oración transmite mayor impacto?

- 1) El auto quedó en mal estado tras el choque.
- 2) El auto quedó destrozado tras la colisión.



PGE

Procuraduría General
del Estado

**Centro de
Formación y
Capacitación**



Gobierno del Peru



**BICENTENARIO
DEL PERÚ
2021 - 2024**



Técnicas de respiración y vocalización

- Respirar profundamente y oxigenarte.
- Antes de una audiencia, practica ejercicios faciales y de pronunciación.
- Evalúa seleccionar ciertos trabalenguas y úsalos antes de la audiencia.
- Procura pronunciar bien las palabras, de eso dependerá que tu receptor entienda el mensaje.



2

Alegatos **(apertura y cierre)**

■ Vayamos un paso atrás...



■ Tu negociación previa marcará la pauta de la audiencia.

- ✓ Prepara un borrador de reglas.
- ✓ Considera una distribución de tiempos razonable (exposición, réplica y dúplica).
- ✓ Tu propuesta de reglas debe considerar: (i) que las partes identifiquen la prueba a la que hacen mención, (ii) que no se puede abordar información que no obre en los memoriales, (iii) el envío previo de la presentación que emplearán las partes.

Estructura de una Audiencia

- ❑ Presentación e instrucción de las reglas por el Tribunal (previamente negociadas).
- ❑ Intervención de la parte demandante.
- ❑ Intervención de la parte demandada.
- ❑ Réplica de la parte demandante.
- ❑ Dúplica de la parte demandada.
- ❑ Preguntas del Tribunal Arbitral.



PGE

Procuraduría General
del Estado

Centro de
Formación y
Capacitación



Gobierno del Peru



BICENTENARIO
DEL PERÚ
2021 - 2024

“

El alegato de apertura es la carta de presentación del caso a los árbitros y marca la pauta de su entendimiento inicial.

■ ¿Cómo organizo mi alegato de apertura?

1) Ordena los temas del caso, en orden de fuerza e importancia.

Nota: Una idea a la vez.

■ ¿Cómo organizo mi alegato de apertura?

2) Introduce al Tribunal al punto medular del caso (incumplimientos graves, causas de la resolución, resolución contractual, indemnización, etc.)

Nota: Ve al grano, no te enredes, luego desarrollarás punto por punto.

■ ¿Cómo organizo mi alegato de apertura?

3) Adelanta al Tribunal que escuchará en los próximos minutos.

Nota: Capacidad de síntesis. Usa la regla de tres.

■ ¿Cómo organizo mi alegato de apertura?

4) Si usarás una PPT, no la llenes de texto, se visual. Lista por orden y de forma clara los temas que abordarás.

Nota: La PPT es una guía no tu exposición completa.

■ ¿Cómo organizo mi alegato de apertura?

5) Si eres demandante: habla de hechos, advierte la conducta de tu contraparte, explica como afectó el incumplimiento en tu cliente y que pasará si el Tribunal no ampara tu demanda.

Nota: No es necesario usar ejemplos exagerados.

■ ¿Cómo organizo mi alegato de apertura?

6) Si eres demandado: habla de lo que no ha sido probado, resalta que tu cliente tuvo razones justificadas para accionar como lo hizo.

■ ¿Qué debe contener mi alegato de apertura?

Ejemplo: The Lincoln Lawyer

https://www.youtube.com/watch?v=4fzDIYs1xoc&ab_channel=Prof.RicardoEl%20C3%ADasPuelles



PGE

Procuraduría General
del Estado

Centro de
Formación y
Capacitación



Gobierno del Peru



BICENTENARIO
DEL PERÚ
2021 - 2024

“

El alegato de cierre busca que el Tribunal obtenga los insumos que deberá considerar para elaborar el laudo arbitral.

■ ¿Qué debe contener mi alegato de cierre?

- Prioriza la calidad de información por encima de la cantidad.

■ ¿Qué debe contener mi alegato de cierre?

- Un alegato de cierre es eso, la última oportunidad hablada que tiene el Tribunal Arbitral para entender dónde están los puntos donde deberá poner atención.

■ ¿Qué debe contener mi alegato de cierre?

- Lista los temas fuertes en los que notaste que el Tribunal puso especial atención o curiosidad.

■ ¿Qué debe contener mi alegato de cierre?

- Aprovecha en aclarar dudas que los árbitros hayan podido tener en la audiencia previa.

■ ¿Qué debe contener mi alegato de cierre?

- Resume tu caso y ratifica tu posición inicial, incorpora las variantes que veas necesarias.

■ ¿Qué debe contener mi alegato de cierre?

- Usa los *transcript* (transcripciones), resalta si la contraparte alegó hechos falsos o incurrió en contradicciones durante su exposición.

■ ¿Qué debe contener mi alegato de cierre?

Ejemplo: Philadelphia

https://www.youtube.com/watch?v=O0eGiz5FuJk&ab_channel=RodrigoAz%C3%B3car

(minuto 2:00)

Réplica y Dúplica

- ❑ Es la etapa de la audiencia que sirve para resaltar los puntos que no quedaron claros o que no fueron negados por la contraparte.
- ❑ No es una etapa para terminar tu exposición.
- ❑ Usa el argumento que más haga daño a tu contraparte.
- ❑ Evita citar doctrina o jurisprudencia en esta etapa.
- ❑ Usa alguna alegoría sobria (sin exagerar) que pueda desestabilizar la intervención de tu contraparte.
- ❑ Emplea todo el tiempo que se te asigne, siempre deberás hacer uso de la réplica o dúplica.

EVITANDO ERRORES

- × Calcula tu tiempo y cúmplelo.
- × No innoves durante tu intervención, cíñete a tu *speech*, cualquier cambio de planes puede perjudicar tu exposición (salvo que debas corregir un error).
- × Queda prohibido el uso de adjetivos calificativos. Esto resta a tu imagen y credibilidad.
- × No abuses de los ejemplos o analogías.
- × Evita los latinazgos y palabras rebuscadas, sé claro.
- × Si emplearás doctrina o jurisprudencia, ten la seguridad de haberla revisado a detalle.

A decorative graphic on the left side of the slide. It features a large, semi-transparent grey circle containing the white number '3'. This circle overlaps with a larger, semi-transparent white circle. The background is a solid dark blue color.

3

Interrogatorios



“ Los interrogatorios son tiros al aire, pero si lo sabemos llevar a cabo, puede hacer una gran diferencia en el caso.

Estructura del Interrogatorio

Declaración del Testigo o Sustentación del informe del perito/experto.

Interrogatorio Directo (*Direct Examination*)

Interrogatorio Cruzado (*Cross Examination*)

Re directo (*Re direct*)

Re cruzado (*Re cross*)

Tipos de intervinientes

Testigo: Individuo participante en alguna parte de la ejecución contractual cuya intervención es necesaria para aclarar aspectos clave.

Experto: Profesional con conocimientos y experiencia probada en determinada materia.

Perito: Profesional especializado y con probada experiencia en determinado asunto técnico o de complejidad técnica.

Testimonial

- Si el testigo brindará una testimonial escrita, deberá instruírsele para que su declaración no sea lesiva para el cliente.
- Si no existe una testimonial escrita, se deberá preparar al testigo para que, dependiendo el tema, responda de forma abierta, cerrada o si es necesario explayarse.
- El testigo no deberá inventar hechos o hacer conjeturas.
- Si el testigo no sabe la respuesta, deberá informarlo al abogado.

Sustentación del Informe de Experto o Perito

- El experto o perito deberá presentarse haciendo hincapié en sus conocimientos y experiencia vinculada a la materia controvertida por el que fue convocado.
- Se deberá explicar la metodología empleada para su informe.
- El experto o perito deberá ser sumamente claro en su exposición.
- Si existen tecnicismos deberán ser explicados previamente a su exposición.
- Se deberán exponer únicamente las conclusiones del Informe.
- Se deberá preparar al experto o perito para el interrogatorio cruzado, para ello se sugiere preparar un listado de preguntas potenciales que podrían formular la contraparte.

Sustentación del Informe de Experto o Perito

- El experto o perito deberá conocer previamente los puntos débiles de la posición a efectos de dar una respuesta adecuada y limitada o lo suficientemente amplia.
- Se deberá explicar previamente al experto o perito acerca de los abogados que forman parte del equipo de la contraparte, su perfil y estilo de interrogatorio.
- Se deberá revisar previamente la presentación (PPT) del perito y evitar imprecisiones o aspectos incomprensibles, todo ello sin modificar la esencia del dictamen.
- El experto o perito no deberá responder preguntas que no se encuentren dirigidas estrictamente a su dictamen.



PGE

Procuraduría General
del Estado

Centro de
Formación y
Capacitación



Gobierno del Peru



BICENTENARIO
DEL PERÚ
2021 - 2024

“

Los testigos, expertos o peritos no deberán estar ubicados en la misma sala (física o virtual). Esto contamina la testimonial o el dictamen.

Recomendaciones adicionales

- El testigo, experto o perito no deberá ser asistido por nadie.
- [En audiencias virtuales] Se deberá solicitar al Tribunal Arbitral efectúe una revisión del entorno del testigo, experto o perito. Deberá estar solo.
- Si son varios los testigos, expertos o peritos, se deberá reservar un día (o más) específicamente para el demandante y otro (u otros) para el demandado.

Interrogatorio Directo

- El interrogatorio directo busca reforzar los principales aspectos de la posición defendida.
- Las respuestas del testigo, experto o perito deberán de ser explicativas sobre lo consultado.
- Empezar siempre por las credenciales profesionales del experto o perito.
- Se deberá evitar las *leading question* (sugerir la respuesta en la pregunta).
- Las preguntas tendrán que ser practicadas previamente con el testigo, experto o perito, para evitar errores en las respuestas o sobre argumentar la respuesta.
- Las preguntas siempre deberán ser abiertas.

Interrogatorio Directo

- Las preguntas podrán empezar con:
 - (i) “Podría explicar al Tribunal que (...)”,
 - (ii) “¿Qué ha considerado para arribar a la conclusión N° 1 de su informe?”,
 - (iii) “En su vasta experiencia en XX podría explicar cómo es que impacta (...)”.
 - (iv) “¿Es técnicamente posible que (...)?”,
 - (v) “¿En qué consiste (...)?”

Interrogatorio Directo

Ejemplo:

[https://www.youtube.com/watch?v=5ocpRa04Sn4&t=11950s
&ab_channel=InternationalCentreforSettlementofInvestment
Disputes](https://www.youtube.com/watch?v=5ocpRa04Sn4&t=11950s&ab_channel=InternationalCentreforSettlementofInvestmentDisputes)

(minuto 10:26 hasta minuto 19:00)

Latam Hydro LLC and CH Mamacocha S.R.L. v. Republic of Peru
(ICSID Case No. ARB/19/28)

Interrogatorio Cruzado

Regla de Oro en el Interrogatorio cruzado: **No
hagas la pregunta si no sabes la respuesta.**

Interrogatorio Cruzado

- El interrogatorio cruzado busca desestabilizar el dictamen emitido o la testimonial y demostrar, a través de las preguntas, que no tienen consistencia.

Interrogatorio Cruzado

- Se debe tener una línea de interrogatorio, haciendo una ruta hasta lograr llevar al testigo, experto o perito, a donde queremos.

Interrogatorio Cruzado

- Se deberá prepara un listado de preguntas con potenciales respuestas

Interrogatorio Cruzado

- Las preguntas siempre deben ser cerradas (*yes or no question*).

Interrogatorio Cruzado

- Las preguntas deberán ser:
- ¿No es cierto que (...)?
- ¿Correcto?
- ¿Verdad?
- Si o No
- ¿Está de acuerdo conmigo en que (...)?
- ¿No es así?

Interrogatorio Cruzado

- Ataca la credibilidad.
- Busca los antecedentes del perito, experto o testigo y prepara preguntas para golpear ese punto.

Interrogatorio Cruzado

- Lleva al perito, experto o testigo a su dictamen o testimonial, hazlo reconocer el documento y formula consulta.

Interrogatorio Cruzado

- Si el perito o experto ha emitido algún dictamen previo en un sentido diferente, cuestiona ¿Qué hizo que esta vez cambie de opinión?

Interrogatorio Cruzado

- Ejemplos:
- (i) Cuestión de Honor

https://www.youtube.com/watch?v=PdiUrtBfgrk&ab_channel=kaisercillo

- (ii) Mi primo Vinny

https://www.youtube.com/watch?v=Lhi_oUmhj-I&ab_channel=MarcusDz

Interrogatorio Cruzado

- Ejemplos: (Minuto 1:00)
- (iii) Freeport-McMoRan Inc. v. Republic of Peru (ARB/20/8)
https://www.youtube.com/watch?v=dk2HuMIBFNg&ab_channel=InternationalCentreforSettlementofInvestmentDisputes
- (iv) Latam Hydro LLC and CH Mamacocha S.R.L. v. Republic of Peru (Minuto 46:00)
https://www.youtube.com/watch?v=lgf3FZHovDo&ab_channel=InternationalCentreforSettlementofInvestmentDisputes

Interrogatorio Cruzado: ¿Qué hacemos ante una evasiva o un testigo hostil?

- Un testigo, perito o experto hostil es quien se niega o muestra evasivas para responder.
- Identifica las siguientes *reds flags*, que son actitudes típicas de hostilidad:

Interrogatorio Cruzado: ¿Qué hacemos ante una evasiva o un testigo/perito/experto hostil?

- 1. Manifiesta hostil o animadversión.*
- 2. Evasivo (no contestar la pregunta).*
- 3. Responder más de lo que se le pregunta (a fin de descarrilar la audiencia).*
- 4. Decir que no entiende la pregunta, inclusive sea clara.*

Interrogatorio Cruzado: ¿Qué hacemos ante una evasiva o un testigo/perito/experto hostil?

5. *No lo recuerda.*

6. *Tomar mucho tiempo para contestar las preguntas.*

7. *Contestar “déjeme contextualizar . . .” “déjeme explicar”.*

8. *Hacer preguntas al abogado, confrontarlo . . . (técnicamente el único que puede hacer preguntas es el abogado).*

Interrogatorio Cruzado: ¿Qué hacemos ante una evasiva o un testigo/perito/experto hostil?

- Lo más saludable es guardar la compostura y controlar las emociones antes de continuar con las preguntas.

Interrogatorio Cruzado: ¿Qué hacemos ante una evasiva o un testigo/perito/experto hostil?

- Intenta repetir la pregunta y, si la hostilidad continua, reformula la pregunta.

Interrogatorio Cruzado: ¿Qué hacemos ante una evasiva o un testigo/perito/experto hostil?

- Si a pesar de esto, la hostilidad continua, no insistas y advierte al Tribunal Arbitral de la situación para que tome nota que el testigo, experto o perito no respondió la pregunta.

Interrogatorio Cruzado: ¿Qué hacemos ante una evasiva o un testigo/perito/experto hostil?

- Luego de la celebración de esta audiencia existirá una etapa para alegatos escritos, en ese momento aprovecharás para citar específicamente esta evasiva y capitalizarla para ratificar tu posición.

Chess Clock

- ❑ El *chess clock* (reloj de ajedrez) consiste en la asignación de tiempo en total para cada parte.
- ❑ La parte es libre en como administra o usa su tiempo.
- ❑ Se puede destinar mayor o menor tiempo para cada perito, experto o testigo, bajo responsabilidad de cada parte.

Bolsa de tiempo por interrogatorio

- ❑ Consiste en asignar un tiempo determinado para cada intervención.
- ❑ La parte usará única y exclusivamente el tiempo asignado para ese perito, experto o testigo.

Objeciones

- No se deberá objetar por cada situación.
- La objeción es un mecanismo de protección para nuestro testigo, perito o experto.
- Si planteamos una objeción sin justificación, debilitamos nuestra posición e imagen frente al Tribunal Arbitral.
- Si el testigo, experto o perito está en la capacidad de responder la pregunta formulada se deberá evitar objetar.
- La objeción también puede servir como una herramienta para cortar la línea conductiva y/o explicativa de la teoría de caso de la contraparte. Pero deberá ser usada con mesura, sin entregar un mensaje errado al Tribunal (como que ese aspecto del caso nos preocupa demasiado).

Principales objeciones

1. Inmaterial.
2. Irrelevante.
3. Cerrada (*Leading*).
4. Al testigo no le constan los hechos.
5. Perjudicial.
6. Pregunta sugestiva.
7. Pregunta compuesta.
8. Argumentativa.
9. Ya contestada. Repetitiva.
10. Ambigua, confusa, vaga, ininteligible.

Principales objeciones

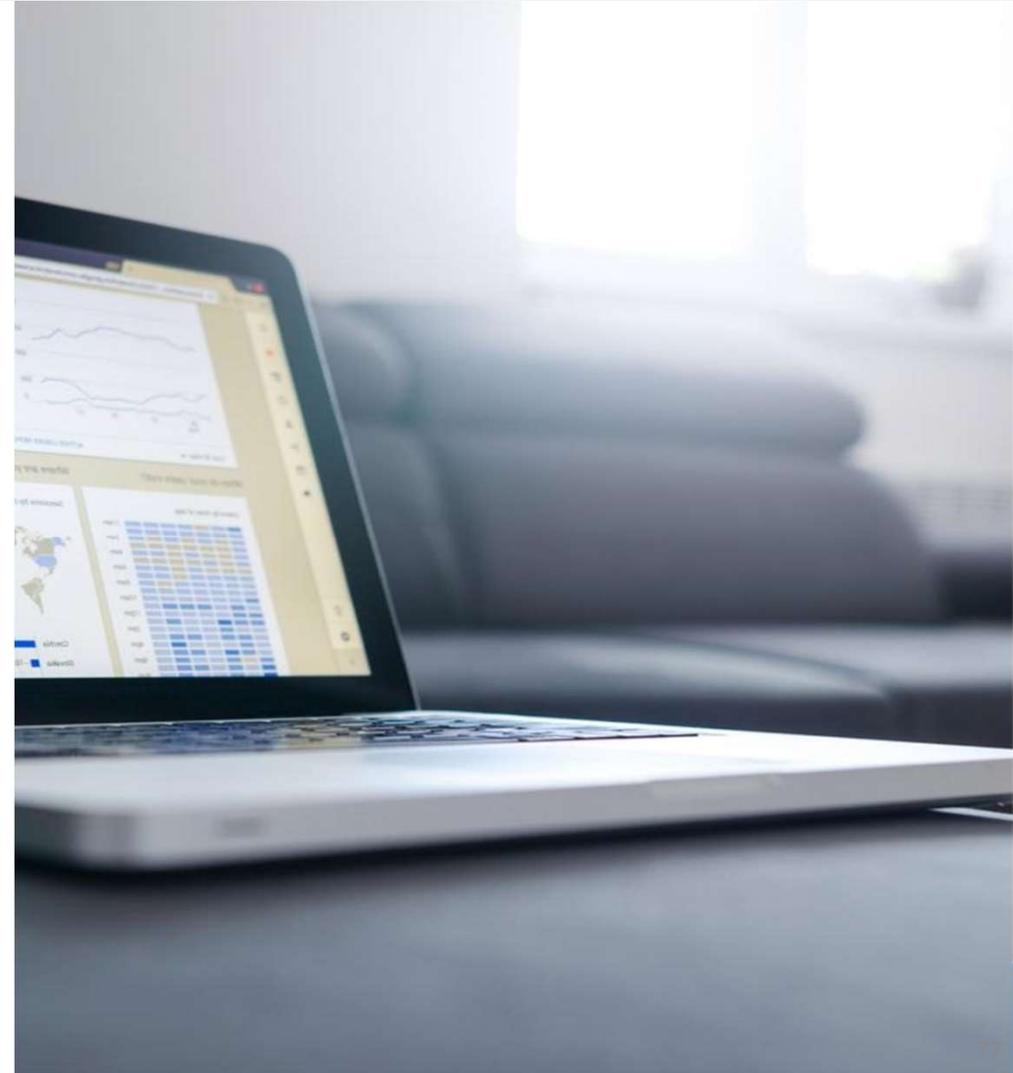
11. No se han sentado las bases.
12. No responsiva.
13. Especulativa.
14. Opinión.
15. Privilegiada.
16. Falta de respeto al testigo.
17. Invita a una conclusión.
18. Asume hechos no evidencia.
19. Tergiversa la prueba / erróneamente cita al testigo.
20. Excede el alcance del contrainterrogatorio, directo o redirecto.
21. Caracterización indebida.

El Re Directo y Re Cruzado

- Tener en cuenta que su realización deberá evaluarse previamente.
- Si nuestro testigo, experto o perito ha sido gravemente cuestionado, evaluar seriamente si sería bueno someterlo al re directo.
- Recordar que el re cruzado únicamente puede versar sobre lo preguntado en el re directo.
- Si la parte no hace uso del re directo, la contraparte tampoco podrá hacer un re cruzado.

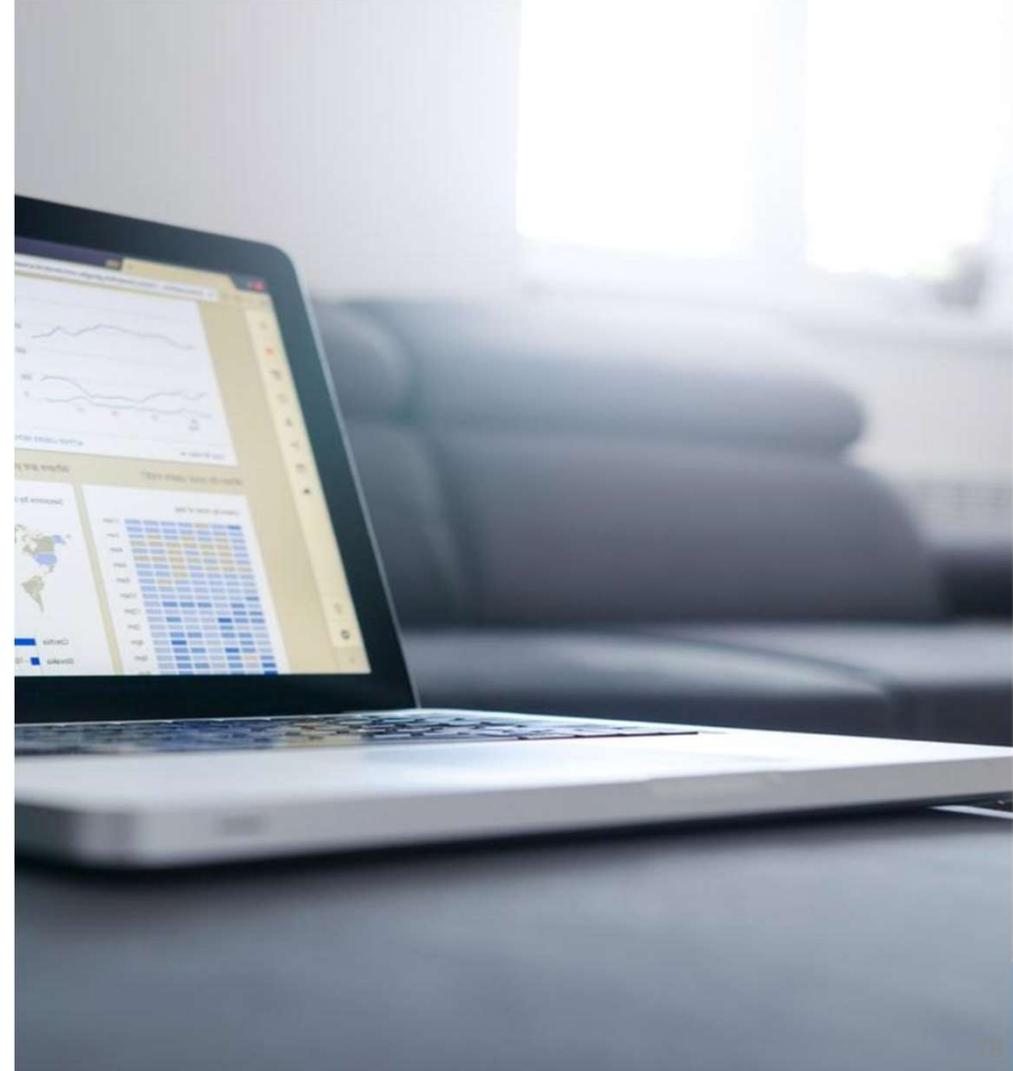
Conclusiones

- Las Destrezas Legales deberán ser aplicadas en cada caso concreto.
- Hablar pausado, claro y con las principales ideas fuerza, ayudarán a una buena presentación.
- Cuidado con las intervenciones aglutinadas de información.



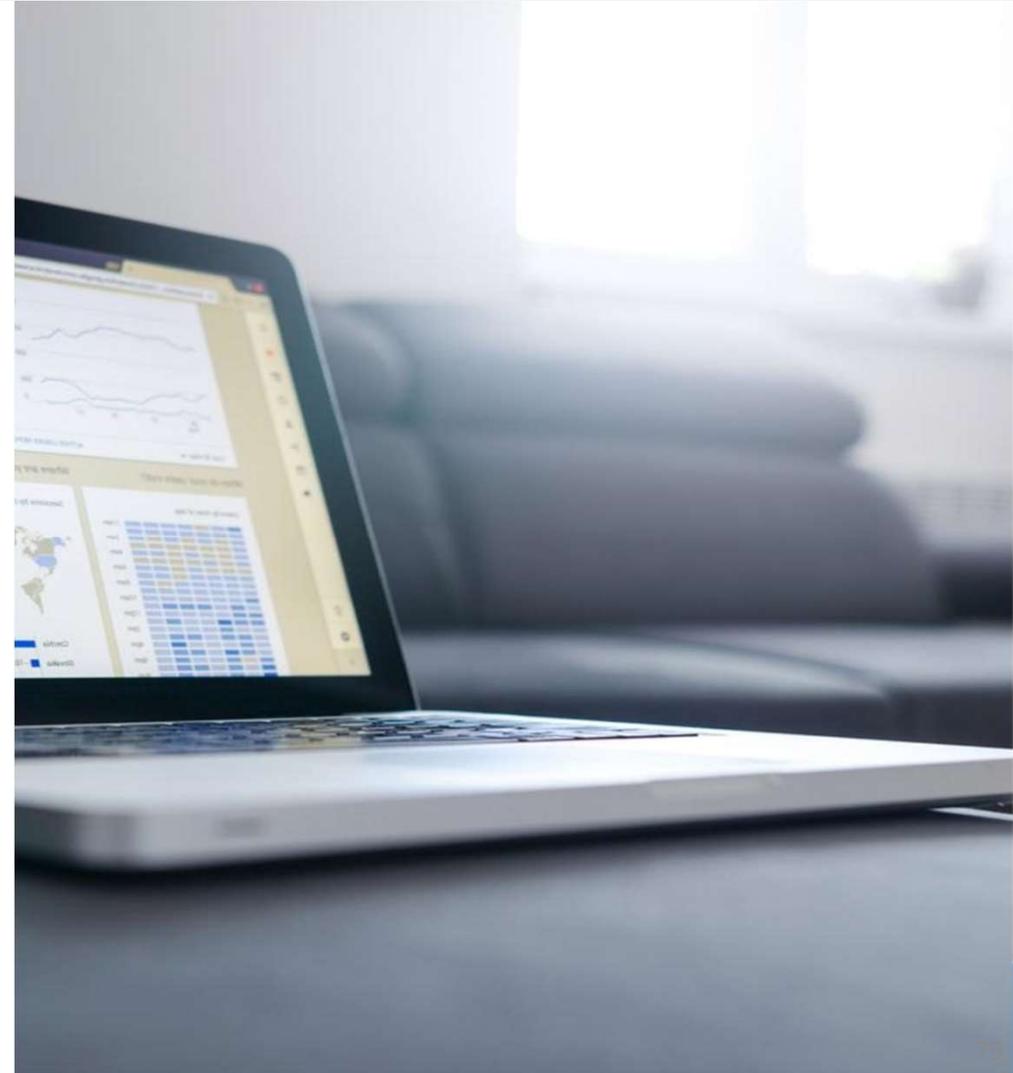
Recomendaciones finales

- Usa siempre la regla de tres.
- En las PPT procura ser visual por encima del texto.
- Aplica las técnicas de respiración y vocalización.



Conclusiones

- Prepara a tu tetigo, experto o perito antes de la audiencia.
- Controla tus emociones y redirecciona tu pregunta si es necesario.
- Recuerda que el interrogatorio cruzado implica mucho conocimiento de tu caso y preparación. No formules pregunta cuya respuesta desconoces.





REPÚBLICA DEL PERU
PGE

Procuraduría General del
Estado

MUCHAS GRACIAS



LAF
LAW AND
ARBITRATION FORUM
