



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL LITORAL - FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y
SOCIALES

ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO PROCESAL CIVIL

*“LAS TÉCNICAS DE LITIGACIÓN. CONSTRUCCIÓN DE UNA TEORÍA DEL CASO.
IMPORTANCIA EN EL MARCO DE LA PRUEBA TESTIMONIAL EN LA PROVINCIA DE
ENTRE RÍOS - FUERO CIVIL Y COMERCIAL.”*

DE VECCHIO, GILBERTO MATÍAS
CIUDAD DE SANTA FE (2022 -2023)
DIRECTOR: ANDINO ALEJANDRO.

ÍNDICE

1. Introducción	1
2. Fundamentación	3
3. Proceso civil y comercial de la provincia de Entre Ríos-Sistema por audiencia	5
4. La Teoría del caso	8
4.1 Características y tipos de hechos	10
5. Importancia de las técnicas de litigación en el desarrollo de la prueba testimonial	15
5.1 Examen directo	15
5.1.1 Entrevista previa	18
5.2 Examen indirecto	19
5.2.1 Legislación actual Entre Ríos	20
5.2.2 Objetivos del contra examen o examen indirecto	22
5.3 Objeciones	24
5.4 Propuesta de examen indirecto y examen indirecto	27
6. Rol del juez en el desarrollo de la prueba testimonial	30
7. Desarrollo de encuestas	34
6.1 Metodología	34
6.2 Resultados obtenidos	36
6.3 Interpretación de los resultados	39
8. Conclusión	44
9. Bibliografía	46
10. Anexos	47

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo, correspondiente a una finalización de posgrado “ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO PROCESAL CIVIL”, tiene por finalidad exponer con claridad y profundidad el nuevo paradigma en el que se encuentran inmersos los operadores de justicia en el contexto del proceso por audiencias.-

A lo largo de este análisis, me centraré en el rol del abogado en el ejercicio de la profesión liberal dentro del sistema judicial, ámbito en el que me desempeño actualmente. A pesar de la intervención de diversos actores y de los intereses contrapuestos de las partes involucradas, es esencial comprender cómo la función del abogado ha evolucionado y requiere nuevas destrezas y exigencias.-

En este sentido, el trabajo pretende identificar y explicar los cambios fundamentales que se han producido en el sistema judicial, particularmente en la Provincia de Entre Ríos, en el fuero no penal, precisamente en el Fuero Civil y Comercial. Si bien el sistema procesal anterior, basado en una lógica predominantemente escrita, ha sido el modelo tradicional durante muchos años, hoy nos encontramos con un sistema por audiencias que se caracteriza por la oralidad, inmediación, celeridad, concentración, colaboración procesal, y, siempre, en búsqueda principalmente de la tutela judicial efectiva como norte.-

En este contexto, adquiere especial relevancia la denominada “teoría del caso”, entendida como una herramienta metodológica fundamental para la organización, presentación y defensa de las pretensiones en un proceso. La teoría del caso permite al litigante estructurar de manera coherente los hechos, el derecho aplicable y la prueba, constituyéndose en el eje central a partir del cual se desarrollan las distintas etapas del proceso. Su adecuada construcción no solo incide en la claridad del planteo inicial, sino que también condiciona la eficacia de la actividad probatoria, particularmente en lo que respecta a la prueba testimonial, cuya producción se realiza de manera oral en la audiencia de vista de causa.-

En este sentido, la prueba testimonial adquiere un rol protagónico dentro del proceso por audiencias, en tanto constituye uno de los principales medios para la incorporación de información relevante al juicio. La eficacia de la misma no depende exclusivamente del

contenido del testimonio, sino también de la forma en que este es introducido, controlado y valorado. Es aquí donde cobran importancia las técnicas de litigación, tales como el examen directo, el contraexamen y el uso de objeciones, herramientas que permiten a los abogados gestionar de manera estratégica la información producida en juicio.-

En el presente trabajo, se incluirá un cuestionario, que consta de diversas preguntas, dirigidas a abogados que ejercen la profesión liberal, con el fin de analizar las respuestas de los profesionales respecto a la práctica de las técnicas de litigación en el contexto del sistema judicial actual. La misma fue realizada bajo fines investigativos y buscando analizar la existencia de posibles falencias y/o vacíos que existen en la formación de los abogados, ya que, en la formación de grado no se profundiza en la práctica de estas habilidades esenciales; considero que su abordaje es limitado, no recibiendo un desarrollo lo suficientemente abarcativo a los fines de poder ejercer debidamente nuestra profesión.-

La adecuada preparación, sumada a la habilidad para gestionar las audiencias de manera eficaz, puede marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso en un litigio.-

FUNDAMENTACIÓN

Como objetivo del presente trabajo, busco darle visibilidad al cambio de un sistema predominantemente escrito a uno oral. El mismo trajo como consecuencia una modificación sustancial, y, por ende, una modificación en la manera en que los abogados que ejercen la profesión enfrentan los litigios, incluyéndome. En este nuevo contexto, se requiere una capacitación específica y el desarrollo de habilidades y destrezas que busquen mejores resultados, que, en otro momento, a mi parecer, era distinto. Esta situación demanda que los abogados se adapten a las nuevas exigencias del proceso, donde la habilidad para gestionar audiencias de manera efectiva se vuelve fundamental.-

Busco, además, dar cuenta que los abogados somos quienes debemos estar completamente familiarizados con ciertos conceptos y el ejercicio de ciertas técnicas esenciales para una adecuada litigación, tales como: una correcta y oportuna elaboración de la teoría del caso, examen directo, contraexamen y la oportuna utilización de objeciones. Para esto, a mi consideración, es fundamental que, como profesionales del derecho, no solo tengamos un conocimiento teórico de estas técnicas, sino que también las pongamos en práctica de manera continua a fin de mejorarlas, lo que necesariamente conlleva a desarrollar nuestra labor de forma ética, responsable y eficaz en cada uno de los casos que nos toca afrontar, formando parte como letrado de parte.

La correcta aplicación de estas destrezas no solo conlleva a un mejor desempeño en el ámbito judicial, sino que también impacta directamente en la calidad de información que ingresa en el juicio, y consecuentemente en la calidad de la justicia que se administra. Por esto, considero como objetivo general:

Analizar la importancia de una construcción de una adecuada teoría del caso y las técnicas de litigación en el desarrollo de la prueba testimonial dentro del proceso civil y comercial de la Provincia de Entre Ríos, en el marco del sistema procesal basado en audiencias.

Presentando así también, como objetivos específicos de mi investigación:

-Examinar las principales etapas del proceso civil y comercial en la Provincia de Entre Ríos en el contexto del sistema por audiencias.

- Analizar el concepto de teoría del caso y su relevancia en la planificación estratégica del litigio.
- Estudiar las técnicas de interrogatorio de testigos, particularmente el examen directo y el contraexamen.
- Repensar la posibilidad de preguntas sugestivas en un contraexamen.
- Analizar el rol de las objeciones como herramienta de control dentro del desarrollo de la prueba testimonial.
- Evaluar, a partir de un relevamiento empírico mediante encuestas, el grado de conocimiento y utilización de estas técnicas por parte de los operadores jurídicos.

PROCESO CIVIL Y COMERCIAL EN LA PROVINCIA DE ENTRE RÍOS - SISTEMA POR AUDIENCIAS

El proceso civil y comercial en la provincia de Entre Ríos, está regulado por la Ley Provincial N°9776 “Código Procesal Civil y Comercial de la Provincia de Entre Ríos”, del año 2007.-

Si bien el Código Procesal contemplaba cierta actividad oral, la implementación de la oralidad y proceso por audiencia encontró su comienzo a partir del año 2018; en dicho año el Superior Tribunal de Justicia de Entre Ríos (STJER), aprobó tres (3) reglamentos, los cuales tienen como fin principal la implementación de oralidad; cabe destacar que dichos reglamentos se especifican en el fuero civil y comercial, de familia y laboral. -

El Reglamento de Gestión de Prueba fue aprobado por Acuerdo General N.º 18/18, modificado por Acuerdo General N.º 36/19 del 20/11/19, en su introducción establece el ámbito de aplicación, siendo este, los procesos de conocimiento ordinario y sumarísimo y a los procesos especiales que tienen remisión al trámite de aquellos, previstos en el Código Procesal Civil y Comercial de Entre Ríos, también los de prueba anticipada, procesos incidentales, de ejecución y en todos los procesos, en los que deba celebrarse audiencia o producirse prueba en condiciones de inmediación.

En este sentido, el proceso¹ del fuero civil y comercial se encuentra enmarcado en una serie de actos que se van estructurando, iniciando con la instancia prejudicial conforme artículo 286 del Código Procesal Civil y Comercial, se establece *“Obligatoriedad.- Previo a todo juicio, salvo lo que se dispone en el artículo siguiente, las partes deberán intentar la solución extrajudicial de la controversia, a cuyo fin se convocará obligatoriamente al procedimiento de mediación, que se regirá por las disposiciones del presente capítulo. Las partes quedarán exentas del cumplimiento de este trámite si acreditaren que antes del inicio de la causa existió mediación privada ante mediadores registrados ante el Superior Tribunal de Justicia”*. De dicho artículo surge la obligatoriedad de la mediación prejudicial, lo cual, fracasada esta instancia, queda expedita la vía judicial.

¹“como el conjunto de actos recíprocamente coordinados entre sí de acuerdo con reglas preestablecidas, que conducen a la creación de una norma individual destinada a regir un determinado aspecto de la conducta del sujeto o sujetos, ajenos al órgano, que han requerido la intervención de este en un caso concreto, así como la conducta del sujeto o sujetos, también extraños al órgano, frente a quienes se ha requerido esa intervención“ PALACIO LINO ENRIQUE, “MANUAL DE DERECHO PROCESAL CIVIL” I Octava Edición Actualizada, Buenos Aires, Página 58, ABELEDO-PERROT S.A. E. e I., AÑO 1991

La vía judicial propiamente dicha, da inicio mediante una etapa de carácter escrito, que se materializa a través de la presentación del escrito promocional de demanda, traslado a la contraria y, en su caso, de la correspondiente contestación por parte del demandado. Posteriormente, el proceso continúa su desarrollo a través de una estructura organizada en dos audiencias principales: la audiencia preliminar y la audiencia de vista de causa.

Contestada la demanda, se fija la audiencia preliminar, en la cual se intentará llegar a un acuerdo entre las partes. En caso de fracasar dicha instancia conciliatoria, el proceso continuará su curso, y el magistrado procederá, en esa misma oportunidad, a admitir la prueba que habrá de producirse en el juicio, depurando aquella que resulte improcedente y fijando los hechos controvertidos.

Esta instancia resulta de esencial relevancia, los abogados debemos poner principal énfasis en la adecuada exposición de los hechos, como en la admisión de la prueba. Dicha admisión debe tener su debate durante el desarrollo de la audiencia preliminar, en tanto la prueba debe tener vinculación con los hechos controvertidos, resultaría un dispendio innecesario producir prueba que no tenga relación con los hechos controvertidos, tanto para la magistratura como para los abogados de las partes.

En la audiencia de vista de causa, que constituye la última audiencia del proceso, se producen las pruebas orales, tales como explicaciones de los peritos, la confesional (declaración de las partes) la prueba testimonial y la incorporación del reconocimiento judicial. Esta audiencia, al igual que la audiencia preliminar, es conducida por el Juez, y no por un proveyente del juzgado, como sucedía anteriormente. A modo ejemplificativo, las declaraciones testimoniales eran realizadas por empleados judiciales, y no por el propio juez de la causa en el marco del desarrollo de una audiencia.

En esta instancia existe la posibilidad de arribar a un acuerdo entre las partes respecto del conflicto planteado. No obstante, si el proceso continúa, una vez producida la prueba pendiente el juez debe clausurar la etapa de producción de prueba, dándole paso a la etapa de alegatos. En relación con el alegato, existe la posibilidad de que sea realizado de manera oral si las partes así lo acuerdan; posteriormente, el juez llamará autos para sentencia y luego, dictará sentencia.-

El presente trabajo busca fundamentar la manera adecuada en la que debe desarrollarse una teoría del caso, abarcado desde el primer momento en el que intervenimos como abogados. Una correcta teoría del caso debe tener estrecha vinculación con la producción de la prueba testimonial en la audiencia de vista de causa, afirmando que para

llegar a dicho momento debemos agotar la instancia prejudicial obligatoria, y no llegar a un acuerdo en audiencia preliminar, lógicamente una vez que se ha promovido el proceso. Para esto, uno de los objetivos principales del presente escrito está basado en brindar información vinculada al proceso por audiencias, marcando como fundamental que nuestra intervención como abogados sea de manera responsable y eficaz.-

LA TEORÍA DEL CASO.

Dentro de estas nuevas ideas y prácticas en el desarrollo de un proceso, un concepto fundamental es la “TEORÍA DEL CASO”. Si bien no se trata de una noción novedosa en el ámbito jurídico, si podría tomarse como nuevo el tratamiento, el estudio específico y el enfoque metodológico que se le ha otorgado a lo largo de estos últimos años.-

Todo abogado en el ejercicio, al intervenir en un proceso, tiene una idea de la teoría para lograr el éxito o una buena defensa en el desarrollo de un proceso, pero se ha profundizado el trabajo referente a la teoría del caso, dando su contenido, alcance y características; este comienza desde el primer momento, la primer entrevista y que se vaya construyendo poco a poco.-

*“(…) en un conjunto de actividades que debe desarrollar un litigante frente a un caso, que le permitirán decidir la manera más eficiente y eficaz de presentarlo ante un tribunal para ser conocido en un real o hipotético juicio oral. (…)”.*²

En ese sentido, ningún cliente viene con la teoría del caso escrita ni pensada, vienen con ideas, por lo cual debemos ir construyendo a medida que se van desarrollando las primeras entrevistas antes de iniciar un juicio.-

*“La teoría del caso, será para nosotros “el conjunto de actividades estratégicas que debe desarrollar un litigante frente a un caso, que le permitirán determinar la versión de hechos que sostendrá ante el tribunal, y la manera más eficiente y eficaz de presentar persuasivamente, las argumentaciones y evidencias que la acreditan en un juicio oral”.*³

*“Cuando aludimos al término estratégica, lo que queremos señalar es que no siempre basta exclusivamente tener la razón cuando un litigante enfrenta el desafío de llevar una causa a un eventual juicio oral, esperando un resultado favorable. El cúmulo y/o la complejidad de la información a presentar, puede ser de tal magnitud que si no se hace de una manera eficaz arriesgamos terminar confundiendo al tribunal o poniendo los acentos en aquello que no es indispensable para lograr la convicción del juzgador, arriesgando con ello perder el caso “*⁴*.-*

Entiendo que resulta arriesgado aventurarse en un proceso judicial sin tener en claro cuál es la teoría del caso que vamos a intentar probar, para que, mediante una sentencia de

² Holman Leonardo Moreno, “Teoría del caso” Colección Litigación y enjuiciamiento penal adversarial. Director Dr. Alberto Binder, página 21, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2012.-

³ Ídem, p. 27.

⁴ Ídem, p. 28.

mérito, se le asista razón a nuestro cliente, o sobre la cual se va a basar nuestra defensa de un demandado. Realizarla de manera metódica implicaría defender de la mejor manera a un cliente, con seriedad y profesionalismo, posicionándonos en una situación de estudio del caso, evaluando las posibilidades y, junto a esto, los posibles resultados. Realizado ello, en caso de posicionarnos frente a un posible resultado adverso para el cliente, debemos considerar, con buenos ojos, una posible negociación con la contraria, a los fines de lograr el mejor resultado para nuestro cliente. Por ello, justifico la importancia de la primera entrevista, lugar de construcción de estas primeras ideas de la teoría del caso, escuchando de manera activa y participativa lo afirmado por nuestro potencial cliente.-

Dirigiéndome a la postura clásica tomada del libro “*Teoría del caso*”⁵, la construcción de la teoría del caso debe estar compuesta por tres (3) elementos fundamentales: lo fáctico (los hechos), lo normativo (el derecho) y lo probatorio (la prueba), lo cual implica:

a) Referente a lo fáctico, surge de los momentos iniciales, de la escucha activa de lo relatado por el cliente, ya que debemos determinar: ¿Qué sucedió? ¿En qué momento sucedió? ¿En qué circunstancias sucedió dicha situación? y ¿De qué manera?

Es muy importante prestar atención por parte del profesional, ya que nos lleva a aproximarnos a una primera plataforma fáctica, aclarando que la misma puede ir cambiando durante las primeras entrevistas, sobre las cuales se va a proyectar nuestro caso.-

Cuando determinamos lo fáctico, vamos a ver cuales son los hechos irrelevantes, los cuales tenemos conocimiento que no tiene valor significativo probarlos, y cuales son esenciales para la viabilidad del caso, es decir, cuales son los hechos que debemos probar y verificar durante el desarrollo del proceso. No solamente basta con escuchar al cliente en esta primera entrevista, sino que resulta fundamental tomar notas posteriormente de este encuentro, ya, en la segunda entrevista, vamos a enfocar nuestras preguntas en cuestiones que consideramos que hacen al caso o detalles. En base a este último punto, es necesario saber que para una segunda consulta, tenemos que tener en claro que es lo que nos dijo por primera vez, estudiando dicho encuentro.-

b) Referente al plano jurídico, debemos realizar este análisis cotejando con los hechos mencionados con anterioridad, es decir, si nuestra historia tiene respaldo en derecho. Esto refiere a que tengamos en cuenta si los hechos, tal como fueran, tienen su sustento en normas jurídicas que hacen viable la admisión de la pretensión o rechazo de la misma. Esto último es tenido en cuenta por la relevancia que tiene ante la decisión de si representamos al actor o

⁵Moreno, “*Teoría del caso*”, p. 41-43, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2012.

demandado en un proceso. En ambos supuestos, es esencial realizar esta metodología que nos brinda un norte a la hora de analizar los eventuales resultados.-

Dentro de este plano, también corresponde hacer un análisis respecto de la jurisprudencia existente, así como también de la doctrina relacionada; ya que forma parte del estudio íntegro de la causa a los fines de barajar nuestras fortalezas y debilidades del caso en cuestión.-

c) Por último, tenemos lo referente al plano probatorio, ya realizada la situación de hecho, y corroborado que tenga sustento en derecho, analizamos qué prueba tiene nuestro cliente para lograr un resultado favorable a su pretensión. Es de suma importancia aclarar que no se tratan solo de pruebas que tenga en su poder, sino también verificamos cual de estas vamos a necesitar para acreditar lo afirmado en el promocional o su contestación, según sea el caso. Se debe buscar y ofrecer pruebas útiles que acrediten nuestros hechos relevantes del caso. Una buena construcción de la teoría del caso, nos permite conocer cuáles son nuestras debilidades y fortalezas.-

Características de la teoría del caso y tipos de hechos.

A medida que elaboremos nuestra teoría del caso, debemos tener presente que el juicio no constituye una reproducción exacta de la realidad de los hechos acontecidos, sino la construcción de una, la cual surge de las afirmaciones formuladas por las partes y de la prueba producida dentro del proceso.-

“Se trata entonces, al decir de Reyna Alfaro, de una verdad construida al interior del proceso por el debate contradictorio de las partes y no de una verdad histórica la cual es inalcanzable”. Lograr esa cercanía con la verdad histórica es lo máximo que humanamente podemos hacer y aspirar, pues no es posible que en un juicio se reproduzca la verdad íntegra de lo ocurrido.”⁶

“Los litigantes deberán asumir que en ese proceso de construcción de la verdad al interior del juicio les cabe un rol relevante, pues ellos deben, en un contexto de un juicio breve y concentrado, construir la versión de hechos que se planteará al tribunal, investigando, reuniendo, seleccionando y desechando evidencia, para determinar cual será, en definitiva, ofrecida y luego producida en juicio; además, de decidir la manera de presentar

⁶ Moreno, “Teoría del caso”, p. 22, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2012

*aquella información y la evidencia que la sustenta ante el tribunal para lograr la convicción deseada”*⁷

La misma debe contener ciertas características a los efectos de verificar si hemos elaborado una teoría del caso que se pueda sostener en el proceso, estas son explicitadas por Holman Leonardo Moreno, en el libro *“Teoría del caso”*⁸, las cuales concuerdo con algunas de ellas:

- Debe ser elaborada desde el comienzo (revisada y supervisada):

El momento para comenzar a elaborar nuestra teoría del caso, ha de ser desde la primera entrevista con nuestro cliente o potencial cliente. Desde esa primera situación, debemos comenzar a elaborar nuestra teoría del caso, a los fines de resguardar sus intereses de la mejor manera.-

La teoría del caso, debe ser supervisada constantemente, ya que la situación va cambiando a lo largo del litigio, sea una situación previa a juicio, en instancia de mediación, o en instancia del propio juicio. Por ello, teniendo en cuenta la posibilidad que varíe la situación, debemos tener el comportamiento de revisar y verificar su coherencia con la situación actual; en otras palabras, si sigue siendo viable nuestra pretensión o defensa.-

- Debe ser única:

En un proceso los hechos que forman parte de nuestra teoría del caso, deben ser únicos; los planteos subsidiarios solamente son posibles siempre que sean compatibles y coherentes entre ambos. -

- Debe ser coherente y autosuficiente

El relato debe ser sólido, creíble y posible; el relato de los hechos y las pruebas producidas deben llevar a la única conclusión por parte de la magistratura, de que los hechos ocurrieron tal y como lo sostuvo el profesional. Esto refiere a que debemos contar con la responsabilidad de evitar los vacíos que puedan favorecer a la contraria, por eso, se requiere una investigación exhaustiva e íntegra, dentro de lo posible, previo a intervenir en un proceso. Asimismo, lo que afirmamos como hechos, lógicamente debe ser creíble, lo que lleva a que se funde en hechos probables, no imposibles; y que se puedan acreditar con la producción de la prueba que recolectemos o tengamos para ofrecer.-

- Simple y clara

⁷ *Ídem*, p. 23.

⁸ Moreno, *“Teoría del caso”*, página 31-39, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2012

Al momento de relatar los hechos, resulta necesario hacerlo de la forma más clara y comprensible posible, poniendo el acento en los aspectos relevantes y fundamentales, a fin de facilitar que el órgano jurisdiccional pueda comprender adecuadamente las afirmaciones que se formulan y evitar eventuales dificultades de interpretación.-

- Debe tener una suficiencia jurídica -

La narración debe contener los hechos y circunstancias de modo, tiempo y lugar que sean jurídicamente relevantes. En consecuencia, corresponde relatar únicamente aquellos hechos que conduzcan a demostrar los supuestos fácticos en los que se sustenta la teoría del caso que se propone. -

Al realizar la teoría del caso no solo debemos tener en cuenta las características referenciadas previamente, sino que también corresponde valorar los tipos de hechos ⁹que tiene el caso. Con estos últimos ingresamos a un proceso de identificación y análisis, que nos da como resultado saber cómo lo vamos a afrontar en el proceso; estos son:

Hechos positivos: Son aquellos hechos favorables a nuestra teoría del caso, debemos identificarlos para acreditar esas proposiciones fácticas en el juicio .-

Hechos negativos: Son aquellos hechos que perjudican nuestra teoría del caso, que nos afectan y debemos identificarlos para saber de que manera debemos trabajarlos.-

Al identificarlos, tomamos conocimiento de que tales elementos pueden resultar perjudiciales para nuestra posición, por lo que corresponde trabajar en su desacreditación. Ello puede lograrse mediante distintas estrategias, tales como relativizar su alcance, cuestionar su veracidad o neutralizar su contenido, con el objetivo de disminuir el impacto que podría generar la acreditación de esos hechos adversos. Asimismo, otra alternativa consiste en desacreditar la fuente de la cual proviene dicha información.-

“(…)Para ello se recurrirá una vez más a la técnicas de contra interrogación, mediante las cuales se demostrará la falta de capacidad de percepción de los hechos del declarante, la falta de idoneidad profesional del perito, el interés personal en la causa de algún declarante, o cualquier otro motivo de importancia que reste credibilidad a la fuente de la cual emana la información presentada en el juicio(…)”¹⁰

Hechos neutros: Son aquellos hechos que no introducen información que no benefician ni perjudican la teoría del caso de uno u otro relato.-

⁹ Moreno, “Teoría del caso”, página 75 -80, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2012

¹⁰Idem, p. 78.

*“(…)el contenido de un testimonio que a primera vista no aporta información relevante, la existencia de algún objeto en un lugar determinado, el estado en que se encontraba una cosa, etcétera. Analizados los hechos aportados al juicio en una primera aproximación por los litigantes, ellos no introducen información que permita al tribunal privilegiar uno de los relatos por sobre el otro.”*¹¹

Hechos incontrovertibles (o inamovibles): Son aquellos que necesariamente van a estar en el desarrollo del proceso, y vamos a tener que lidiar con ellos; no los vamos a poder quitar ni cambiar; es algo que existe en la realidad, que no se puede modificar.-

Estos pueden ser irrelevantes (no me genera ningún problema) o relevantes (con estos tengo que lidiar).-

Al momento de formular nuestra teoría del caso, negarlos no es una opción, sino que debemos asumirlos dentro de la nuestra.-

*“Aludimos con la palabra inamovibles a aquellos hechos que no son posibles de modificar o cambiar por los litigantes, a través de una interpretación diferente de los sucesos acaecido o la presentación de evidencia que los confronte”*¹².-

Realizar nuestra teoría del caso, de manera metodológica, paso por paso, verificando su coherencia, es importante a los fines de tener un buen resultado. Así como también, tener en cuenta la manera en la que vamos lidiando con los diversos tipos de hechos, mencionados con anterioridad, manteniendo la coherencia de nuestra teoría del caso.-

Trabajar en bloques de información es una buena herramienta, identificando cuales de ellos existen en nuestra teoría del caso, y que elementos probatorios ofrecemos para probarlos.-

Verificar las cosas desarrolladas hasta ahora, resulta fundamental y esencial para el labor profesional que ejercen los abogados, forma parte de nuestra responsabilidad en la parte previa al juicio, y propiamente en el desarrollo del proceso; no hacerlo no es opción viable, y en muchas ocasiones nos condiciona en un futuro.-

Esto no implica que, al momento de construir una adecuada teoría del caso dentro de un proceso, al hacerlo de manera metodológica y evaluando tanto nuestras fortalezas como debilidades, necesariamente obtengamos un resultado acorde con nuestras expectativas. Se trata de una tarea que debe realizarse de manera ineludible, debemos y tenemos que hacerla, sin perjuicio que no garantiza resultado exitoso. Sin embargo, su elaboración nos sitúa en una

¹¹Moreno, “Teoría del caso” página 79, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2012

¹²Ibid.

posición de mayor seguridad, ya que nos permite contemplar y analizar las distintas hipótesis y el amplio abanico de posibilidades que pueden presentarse en el desarrollo del proceso. Con esto refiero también al momento de decidir sobre tomar un caso que nos llega al estudio, analizando los diversos hechos, las posibilidades, y los pormenores de la causa; en oportunidades, evaluar una salida negociada y consensuada es la mejor decisión, pero para saber ello, debemos realizar una ardua y previa labor de estudio de causa.-

Reafirmando mi propuesta, no se puede reproducir la realidad de lo sucedido porque ya pasó, pero debemos construir una teoría del caso, realizando este análisis y abarcando las posibilidades existentes, identificando nuestras fortalezas y debilidades, y que resulta fundamental para representar al cliente que asistimos.-

La adecuada construcción de una teoría del caso, es fundamental a los fines de intervenir en un proceso y tiene estrecha vinculación con el buen desarrollo del abogado durante las audiencias de preliminar y de vista de causa; asimismo tiene impacto directo con el desenvolvimiento en el desarrollo de la prueba testimonial.-

IMPORTANCIA DE LAS TÉCNICAS DE LITIGACIÓN EN EL DESARROLLO DE LA PRUEBA TESTIMONIAL.

Referente a la Prueba Testimonial, es importante un ofrecimiento y una producción estratégica del Testigo; para ello requerimos un esfuerzo y trabajo previo, no solo ofrecerlo y ver lo que refiere en el desarrollo de la audiencia. En concreto, sobre esta metodología de trabajo, es donde me refiero a nuevos trabajos o actividades que debemos desarrollar, si es que antes no se hacían, o mejorarlas si eran realizadas.-

Para que la Prueba Testimonial ofrecida produzca información que nos sea útil, referente a los intereses que representamos en un proceso, debemos tener en claro nuestra teoría del caso, es decir, debemos tener preparado y estudiado cuales son los hechos, lo jurídico y el material probatorio existente. Comprendiendo esto, afirmo que si bien la Prueba Testimonial es un tipo de prueba dentro del proceso, y es la que nos genera dudas de que va a decir el testigo de nuestra parte o de la contraria, existen técnicas a los fines de controlar la calidad de la información incorporada por el testigo. Estas formas de litigación, desarrollas precisamente lo que se denomina como Examen Directo, Examen Indirecto y Objeciones, durante el desarrollo de la declaración de un Testigo, ofrecido por la parte actora o por la parte demandada.-

Procesalmente, el momento de la prueba testimonial es durante la audiencia de vista de causa, ya que en ella se producen los testigos ofrecidos por la parte actora y demandada; el desarrollo de la prueba testimonial debería estar compuesto por dos grandes momentos durante el interrogatorio, el examen directo y el examen indirecto (contrainterrogatorio). Sin embargo, el desarrollo de este tipo de momentos no está muy presente en la formación de grado, por este punto, tengo el objetivo mediante este trabajo, poder demostrar la necesidad que hay en el ejercicio de la profesión en recibir mayor capacitación sobre esto, instando la existencia de clubes y talleres de litigación a los fines de perfeccionar nuestras destrezas.-

Examen directo.

Se trata de un momento muy importante para el abogado litigante, termina siendo el corazón del caso, ya que en dicha instancia se comienza a indagar, consultar e incorporar información proveniente de un testigo ofrecido por una de las partes. En concreto, constituye el momento procesal en el cual se formulan preguntas a un testigo que ha sido propuesto por la propia parte.-

Por ello, se trata de un momento trascendental, es la audiencia en la cual el testigo ofrecido que va a validar parte o no de nuestra teoría del caso; y en la formación de grado, no existe preparación ni formación referente al cómo hacerlo.-

“En ese contexto cultural, no nos debiera llamar la atención que, en las escuelas de Derecho en Argentina, no haya habido mayores avances en capacitación sobre técnicas de litigación en exámenes de testigos - el qué y el cómo interrogar a un testigos-”¹³

“Es necesario montar un nuevo escenario conceptual sobre el cual debe proyectarse la práctica y el modo de recibir una declaración testimonial. La determinación de cómo se debe interrogar a un testigo, cómo individualizar sus fortalezas y debilidades, la identificación de las proposiciones fácticas que he de obtener, los puntos de la declaración que no tienen mayor peso en el caso, la acreditación, la forma de incorporar prueba material a través de los testigos y el orden en que presentarán a declarar, no han tenido un mayor desarrollo teórico aún.”¹⁴

En este punto me gustaría detenerme y darle mención a que no es tan común un solo testigo acredite toda nuestra teoría del caso, sino más bien, lo frecuente es que un testigo acredite una proposición fáctica (una parte del hecho), y otro testigo una distinta. De esta forma, se va acreditando la historia afirmada, ya sea en el escrito promocional, o en la propia contestación de demanda. En otras palabras, vamos uniendo las piezas de nuestro rompecabezas, a medida que vayamos acreditando información con los testigos, y, poco a poco, nuestro relato va tomando fuerza y veracidad.-

El profesional mediante las preguntas formuladas al testigo, y su respectiva respuesta, va narrando los hechos, pero con un sentido y una lógica, no cualquier hecho, sino sobre proposiciones fácticas que relevantes sobre los hechos controvertidos que nos interesan, por eso tiene vínculo estrecho con la claridad que tengamos de la teoría del caso.-

“Para poder contar una historia persuasiva a través del relato de nuestros testigos, es preciso que los testimonios se orienten hacia los puntos medulares y centrales del caso, donde se presentan hechos controvertidos. Identificar estos nudos es la primera actividad que debe realizar un abogado litigante, para lo cual, debe valerse de la teoría del caso como herramienta metodológica de trabajo. De poco serviría pretender realizar un interrogatorio eficaz sobre nuestros testigos si no hemos abordado previamente, a través de alguna guía analítica que nos permita obtener una visión global del caso, la distinción de los hechos

¹³ Rua Gonzalo, “Examen directo de testigos” Colección Litigación y enjuiciamiento penal adversarial. Director Dr. Alberto Binder, página 32, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2015.-

¹⁴ Ídem, p. 33

controvertidos de los incontrovertibles - esto es, aquéllos que por más que quisiésemos que no estén, son parte del caso y nuestra historia tiene que asumirlos-; los hechos principales de los secundarios; y los hechos relevantes de los que no lo son. Para ese fin, la teoría del caso es, ante todo, nuestra explicación sobre lo ocurrido, la que nunca podrá ser abandonada en el juicio, ni en los interrogatorios directos realizados sobre nuestros testigos, ni durante el contraexamen de los testigos de la parte contraria”¹⁵

El trabajo previo y la preparación de cómo voy a llevar adelante el examen directo es fundamental a la hora de intervenir en un proceso, sea por la parte actora o demandada, y no llevarnos una sorpresa una situación que podíamos controlar con anterioridad, y lograr evitarla.-

Cuando se producen los testigos ofrecidos por nuestra parte, teniendo en cuenta que ellos son a fin a nuestra teoría del caso, lo que buscamos, es decir, nuestros objetivos principales son dos (2).-

El primero, es la validación de nuestro testigo con la finalidad de demostrar quién es nuestro testigo y porque se debe creerle.-

“Para determinar la credibilidad de un testigo es necesario trabajar no solo si la persona es creíble (objeto de prueba), sino si lo que dice (testimonio) también merece un juicio asertivo de veracidad. Es por ello que el litigante debe brindar información de calidad a los jueces para solventar la credibilidad del testigos y del testimonio.”¹⁶.-

El segundo objetivo, es la acreditación de nuestras proposiciones fácticas afirmadas en el escrito promocional o en la contestación de demanda.-

Debemos ser precisos y concretos al momento de formular las preguntas, a fin de que el testigo responda únicamente sobre aquello que resulta de nuestro interés. En consecuencia, se procura evitar que conteste acerca de cuestiones irrelevantes o que divague, perdiendo el hilo de la pregunta, apartándose de esta manera, de los aspectos pertinentes para el caso.

“A diferencia del contrainterrogatorio en el cual la regla es “tocar y correr”, aquí es preciso dejar una imagen bien nítida de los hechos. Para ello es necesario reconocer que hay diferentes clases de hechos en un caso: hechos inamovibles o incontrovertibles - que por más que nos gustaría que no estén en el caso, sabemos que debemos armar nuestra historia haciéndonos cargo de ellos -, y otros sujetos a discusión - controvertidos-. Como así también contamos con hechos que son positivos y otros que son negativos para nuestra teoría del

¹⁵ Rua, “Examen directo de testigos”, p. 20, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2015 .-

¹⁶ Ídem, p. 60.

caso. Es muy relevante poder encontrar cuáles son los puntos controvertidos, para basar más fuertemente allí la mayor cantidad de proposiciones fácticas sólidas y convincentes. Es allí donde se debe fijar el foco de atención del caso.”¹⁷

Por eso resulta importante saber con precisión qué es lo que se pretende obtener de un testigo ofrecido, a fin de no “ir a la pesca” para ver qué podría resultar útil de lo que eventualmente declare. En este sentido, el profesional debe actuar de manera responsable, cuidadosa y meticulosa en la planificación de la prueba testimonial. No corresponde presentarse a una audiencia con la finalidad de descubrir en ese momento qué sabe el testigo o que podría llegar a saber; por el contrario, dicha situación debe encontrarse previamente analizada y, en la medida de lo posible, controlada. Por esto, sostengo la importancia de realizar una entrevista previa con el testigo, que permita anticipar el contenido de su declaración y orientar adecuadamente el interrogatorio.-

Entrevista previa al Testigo.-

Al ofrecer un testigo que sea afín a nuestra teoría del caso, resulta fundamental realizar una entrevista previa. De no realizarse ello, se estaría ofreciendo un testigo que no sabemos lo que va a decir, en definitiva, no estamos seguros que sea afín a nuestra teoría del caso o no, no sabemos la utilidad del mismo, por lo que carece de sentido ofrecer a un testigo que no se lo que puede llegar a referir.-

Imagínese la impresión que daría que, al producir una testimonial de un testigo ofrecido por nosotros, su declaración sea totalmente irrelevante para el caso, o peor, sea contrario a los hechos, tal como los planteamos en el escrito promocional o contestación de demanda. La impresión de la magistratura sería clara, este testigo es irrelevante para el caso o, en el peor de los casos, este testigo hundió la teoría del caso de la propia parte que ofreció el testigo, por lo que no entiendo para que lo ofreció, si su testimonio lo perjudicó.-

“El aporte de un testigo es un compromiso que se asume no solo con nuestra “teoría del caso” sino con el sistema todo. La entrevista previa con el o los testigos se convierte así en un imperativo ético que prestigiaría nuestra profesión si se realiza con la responsabilidad y seriedad que ella amerita. El abogado, así, debe proponer testigos “útiles”, pero claro está no es un garante de su veracidad, pero si no conoce a “su” testigo, las probabilidades de naufragio aumentan exponencialmente, dado que desde la matriz adversarial, la vista de causa no es (o no debe ser) para “buscar” información desconocida sino para presentar la

¹⁷ Ídem, p. 61.

información desconocida sino para “presentar” la información que conocemos, o al menos para “exhibirla” de modo persuasivo”¹⁸.-

Entiendo que debemos realizar esa entrevista previa a los fines de verificar que contestaría frente a las preguntas formuladas en la hipotética producción de prueba; también para prever cuáles serían los puntos débiles y las fortalezas de su relato. Por esto, dicha entrevista previa resulta fundamental, y no es para inducir al testigo en lo que tiene que decir, claramente esa conducta no está permitida, sino para tener conocimiento respecto sobre que va a referir el testigo sobre cierta secuencia, y la utilidad de la información que pueda llegar a incorporar mediante su declaración.-

Debemos preparar la testimonial de manera previa, en el sentido de intentar controlar de la mejor manera la información que introduce el testigo ofrecido por nosotros en el desarrollo de un juicio; esto no significa que manejemos el testigo para que declaren de una u otra manera, o peor para que falsee la verdad.-

Examen indirecto.

Este es el segundo momento, cuando la parte que ha ofrecido el testigo ha finalizado su interrogatorio (examen directo), entonces la parte contraria está en condiciones de formular preguntas respecto de lo introducido por dicho testigo, a los fines de controlar dicha información y ejercer el derecho de defensa.-

“La técnica de contra examinar a un testigo, valiéndose - como veremos luego - de preguntas sugestivas de un solo punto, es la herramienta que permite a los litigantes extraer fácilmente del testigo aquellas porciones de su relato que han sido ocultadas, no presentadas o dejadas de lado por la contraparte en el examen directo, y que pueden ser relevantes para la decisión del caso, “evitándose así un relato unilateral”. En ese sentido es que el contraexamen se asemeja más a un “verdadero-falso”, donde el litigante buscará que el testigo de la contraparte solo conteste por sí o por no a cada una de sus afirmaciones.”¹⁹

El contraexamen tiene estrecha vinculación con el principio de contradicción, y es el momento en el cual el abogado de la parte que no ofreció al testigo (producido con anterioridad) ejerce el control de la prueba, principalmente de la calidad de la información ingresada por el testigo en el transcurso del juicio.-

¹⁸ Pauletti Ana Clara, Ramirez Amable Valentina y Warlet Rosa Alicia R, “ORALIDAD Y PROCESO POR AUDIENCIA EN ENTRE RÍOS Fueros Civil y Comercial, Familia y Laboral”, p. 154, Paraná, Entre Ríos, DELTA EDITORA, Edición 2022.-

¹⁹ Rua” Contraexamen de Testigos”, p. 21, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2015 .-

*“Con el interrogatorio de la contraparte se permite el control de la prueba y dimensionar debidamente la calidad de la información ingresada al juicio para que el litigante, si lo considera conveniente, resalte las debilidades del testigo en cuanto a su credibilidad, o las debilidades de su testimonio en cuanto a su contenido sólo en tanto y en cuanto perjudiquen de manera evidente nuestras postulaciones principales o apoyen de manera notoria las de la contraria. Si el testigo abunda en datos secundarios, accesorios o anecdóticos, de nada sirve contrainterrogar y correr el riesgo de que, al fin de cuentas, cuente lo que no queremos que diga o explique lo que antes no había explicado, fortaleciendo su testimonio y perjudicando nuestra posición”*²⁰

Se parte de la lógica de que, si el testigo ofrecido por la contraria no ha manifestado ni referido, durante el examen directo, circunstancias que resulten perjudiciales para mi teoría del caso, carece de sentido formularle preguntas, en otras palabras, no tiene sentido realizar un examen indirecto así como carece de sentido formularle preguntas ya que no ha aportado información o datos de relevancia que comprometan o debiliten mi estrategia de defensa, por lo que si sucede ello, lo recomendable es no formular ninguna pregunta, porque no me afecta lo aportado.-

*“No caigamos entonces en la creencia de que interrogar a un testigo propuesto por la contraria nos hará ganar el juicio, o intimidará al declarante para volver sobre sus pasos y reconocer una mentira. Ni siquiera la utilización de las preguntas sugestivas como vimos en el párrafo anterior nos garantizará ese resultado. Las experiencias no son tan glamorosas como en el cine en donde abogados avisados “destrozan” al testigo y lo dejan sin palabras. En principio básico es que las personas concurren a juicio a declarar la verdad y, si el abogado proponente hizo su “trabajo de campo”, ya haya advertido al testigo de lo que sucedería en audiencia, por lo cual difícilmente el contrainterrogatorio haga cambiar el sentido de una declaración. No obstante, destaco su utilidad en orden a la correcta acreditación del testigo para trabajar su credibilidad.”*²¹ .-

La realización del interrogatorio y el cómo formular preguntas en el examen indirecto, está sujeto a reglas, que se desarrollarán en el punto siguiente.-

Legislación actual en la provincia de Entre Ríos:

²⁰ Pauletti, Ramirez y Warlet Rosa Alicia R, “ORALIDAD Y PROCESO POR AUDIENCIA EN ENTRE RIOS Fueros Civil y Comercial, Familia y Laboral”, p. 164, Paraná, Entre Ríos, DELTA EDITORA, Edición 2022.

²¹ Ídem, p.165.

En la Provincia de Entre Ríos la Ley N° 9776 - Código Procesal Civil y Comercial Entre Ríos, prevé expresamente la forma de realizar las preguntas en el desarrollo de una prueba testimonial.-

Esto está previsto en el Artículo 429 *“Forma de las Preguntas.- Las preguntas no contendrán más de un hecho; serán claras y concretas; no se formularán las que estén concebidas en términos afirmativos, sugieran la respuesta o sean ofensivas o vejatorias. No podrán contener referencias de carácter técnico, salvo si fueran dirigidas a personas especializadas.”*²²

A partir de la redacción de esta norma surge con claridad que las preguntas sugestivas no se encuentran permitidas. En consecuencia, este tipo de interrogantes no podrían formularse. Las preguntas sugestivas, son aquellas las que se formulan en modo afirmativo, y por la manera de que se formuló la pregunta, el testigo tendría que responder por sí o no. A modo ejemplificativo: ¿Es cierto que usted se encontraba en la esquina de la intersección de Avenida Ramírez y Nogoyá el día 15 de abril de 2024? - ¿ Es cierto que usted vio el accidente que ocurrió entre la intersección de Avenida Ramírez y Nogoyá? La manera de formular estas preguntas, lo llevan al testigo a contestar por sí o por no.-

La norma provincial de manera expresa prohíbe *“(...)no se formularán las que estén concebidas en términos afirmativos, sugieran la respuesta(...)”*; entonces tendríamos un gran problema.-

Sabemos que el abogado que no ofreció el testigo, puede controlar la prueba, y por lo tanto, puede formular preguntas, eso está claro, la problemática radica en la manera de realizar dichas preguntas. Esto es tomado como problemática en el recorrido elaborado, ya que considero lógico y vital la posibilidad de formular preguntas sugestivas al testigo ofrecido por la contraria.-

Considero que esta regulación debería ser modificada, en tanto la posibilidad de confrontar la prueba producida por la parte contraria constituye una garantía esencial del principio de contradicción entre las partes. Si bien podría sostenerse que, aun con la regulación actual es posible formular preguntas al testigo —en la medida de que no entremos en las prohibiciones—, entiendo que justamente esa restricción, de no permitir preguntas sugestivas, termina por limitar el pleno ejercicio contradictorio y la adecuada confrontación de la prueba ofrecida por la contraparte.-

Respecto de los restantes ordenamientos procesales de la Provincia de Entre Ríos, podemos mencionar:

²² Art. 429 Código Procesal Civil de la Provincia de Entre Ríos.-

- Ley N° 10.668 “Ley Procesal de Familia de la Provincia de Entre Ríos”, precisamente este cuerpo normativo no refiere precisamente a la formulación de preguntas en el proceso de familia. Si resulta importante mencionar que, conforme lo previsto en el Artículo 325²³, todo lo no previsto en dicho fuero, se rige por el Código Procesal Civil y Comercial, por lo que estaríamos en idéntica situación.-

- Ley N° 5315 “Código Procesal Laboral de la Provincia de Entre Ríos”, no refiere expresamente la manera de formular las preguntas durante la prueba testimonial, si podemos afirmar que en su artículo 86 hace aplicable los artículos 412 a 444 del Código Procesal Civil y Comercial (Ley N° 4870); acá si debemos hacer una aclaración importante, la Ley N° 4870 es el ya derogado Código Procesal Civil y Comercial de Entre Ríos, por ende, resulta aplicable un cuerpo normativo que no tiene vigencia; esto surge ya que al momento de remitir la aplicación al Código Procesal Civil y Comercial, ese ya derogado era el vigente de ese momento, por ello se da esta cuestión confusa.-

Realizada esta aclaración, el ordenamiento procesal laboral remite en la Prueba Testimonial a artículos de la Ley N° 4870, en dicha regulación no hay grandes cambios a los previstos en la Ley Provincial 9776, siendo la regulación prevista en artículo 429²⁴ de ley 4870, igual a la prohibiciones actuales.-

Objetivos del contraexamen o examen indirecto

Como se dijo con anterioridad, no todo testigo debe ser sometido a contraexamen. Esto se debe a que, en primer lugar, debemos analizar si lo manifestado por el testigo durante el examen directo afecta nuestra teoría del caso y en qué medida lo hace. Asimismo, es necesario tener en claro que es lo que se pretende obtener a través del contraexamen, particularmente en lo relativo a la desacreditación del testimonio. Por tal motivo, no corresponde realizar un contraexamen si, como abogados litigantes, no tenemos definido con precisión cuál es el objetivo que buscamos alcanzar con la declaración del testigo.

Constatando que son dos los objetivos que podemos buscar en un contraexamen, puedo afirmar que:

²³ “Art. 325º: Aplicación de las Normas del Código Procesal Civil y Comercial. Las normas del Código de Procedimientos Civil y Comercial de Entre Ríos se aplicarán supletoriamente en todo lo que concuerden y no esté expresamente previsto en la presente.-” Ley 10.668 – Ley Procesal de Familia

²⁴ Art. 429.- Forma de las preguntas. Las preguntas no contendrán más de un hecho; serán claras y concretas; no se formularán las que están concebidas en términos afirmativos, sugieran la respuesta o sean ofensivas o vejatorias. No podrán contener referencias de carácter técnico, salvo si fuesen dirigidas a personas especializadas. – Ley 4870 – Código Procesal Civil y Comercial

El primero es tratar de validar nuestra teoría del caso ¿Cómo se realiza eso?, acreditando las proposiciones fácticas que son a fin a nuestra teoría del caso, lo cual no es muy común.-

El segundo objetivo es desacreditar la prueba de la contraparte, sea desacreditando el testigo y/o el testimonio de dicho testigo.-

La desacreditación de la prueba, sea del testigo y/o su testimonio es lo más usual durante el contraexamen .-

¿Cómo hacerlo? Preparación como aspecto central:

En primer lugar, se parte de la premisa de que, si no existe un estudio, preparación e investigación previa, el contraexamen no debería realizarse. Carece de sentido ‘ir a la pesca’ durante un contraexamen, ya que ello puede resultar sumamente perjudicial para nuestra teoría del caso y, además, genera una mala impresión respecto del desempeño profesional del abogado.-

“Pero, si tenemos en claro cuáles son nuestros objetivos, los planificamos y ejecutamos a través de destrezas adecuadas de litigación, la empresa es más sencilla. Podrá salir mejor o peor - en el sentido de acreditar o no todas las proposiciones fácticas que pretendíamos-, pero hay una verdad: la litigación es una destreza que los abogados con mayor experiencia la manejan mejor, pero no es física cuántica. Nada que una buena preparación no pueda sacar adelante.”²⁵

Continuando con este lineamiento, doy cuenta de cómo llevar a cabo un contraexamen, el cual está compuesto de tres (3) grandes tareas: la primera se trata de una investigación previa, donde debemos tener conocimiento de la mayor cantidad de cosas que rodean al caso; la segunda se basa en la planificación y preparación del contraexamen, que temas o líneas queremos preguntar y en qué orden queremos llevar con la preguntas sugestivas; y la última, tratándose de la más compleja, la realización propiamente dicha del contraexamen, el cual un desarrollo correcto del mismo tiene una estrecha vinculación con la realización acabadamente de las dos tareas anteriores.-

“(…) hay tres premisas de oro que no podemos perder de vista, en ningún momento, en un contraexamen. La primera es que las preguntas que se realizan deben ser sugestivas, no permitiendo al testigo responder otra cosa que no sea afirmar o negar la proposición que el abogado le plantea. La segunda regla es que las preguntas deben ser hechas del siguiente modo: un hecho, una pregunta. Esto implica evitar preguntas compuestas y desagregar todo

²⁵ Rua, “Contraexamen de Testigos”, p. 56, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2015 .-

en cuanto sea posible. La tercera regla de oro es que el litigante debe conocer la respuesta que le dará el testigo, por lo que mantiene el control y no está haciendo otra cosa que presentar las proposiciones fácticas sobre las que fundará su argumento en el alegato de clausura. “²⁶

Objeciones

En el Código Procesal Civil y Comercial de la Provincia de Entre Ríos (ley 9776), no se menciona la palabra objeción, por lo que no estaría prevista expresamente.-

“El Código Procesal Civil y Comercial de Entre Ríos nos da algunas pautas respecto de la manera de llevar adelante el interrogatorio, pero siempre con el “espíritu” de un procedimiento totalmente escrito y oral plasmado en actas escritas.

No hay entonces una mención específica a las “objeciones”, de antigua tradición en las culturas anglosajonas. (...)” ²⁷

Se menciona la palabra “objeción” en el “Reglamento de Gestión de la Prueba - Proceso por Audiencias Fuero Civil y Comercial” aprobado por Acuerdo General N° 18/18 en el año 2018, y luego modificado en el año 2019, en dicho reglamento se expresa lo siguiente:

“7.3.1.8.1. Testimonial: (...)”

*7.3.1.8.1.3 Las objeciones que pudiesen formularse acerca de la forma de las preguntas (art. 429 CPCC), deberán limitarse a indicar la causal de objeción lo que deberá ser resuelto por el juez, previa sustanciación en su caso, mediante decisión no susceptible de recurso. A tal fin, la parte interesada deberá solicitar la palabra al juez y concedida que le sea, formulará la objeción en presencia del testigo, quien permanecerá en el recinto de la sala de la audiencia.”*²⁸

²⁶Idem, p. 77 – 78.

²⁷ Pauletti, Ramirez, Warlet “ORALIDAD Y PROCESO POR AUDIENCIA EN ENTRE RIOS Fueros Civil y Comercial, Familia y Laboral”, p. 164, Paraná, Entre Ríos, DELTA EDITORA, Edición 2022.

²⁸ “Reglamento de Gestión de la Prueba - Proceso por Audiencias Fuero Civil y Comercial, “aprobado por Acuerdo General N° 18/18

Doy mención del mismo en primer término, en tanto resulta, en cierta medida, una cuestión novedosa dentro del ordenamiento procesal civil y comercial, dado que surge expresamente de un reglamento, y no del Código de forma de nuestra provincia.-

Al desarrollar el presente instituto, y de lo que surge del propio reglamento, se debe tener en cuenta algo fundamental. Se trata de que el mismo está estrechamente ligado al artículo 429 Código Procesal Civil y Comercial de Entre Ríos²⁹. Esto se menciona debido a que lo objetable, o no, surge de la manera de formular las preguntas durante el interrogatorio o contrainterrogatorio, y si da con el cumplimiento de las formalidades que prevee Código Procesal.-

El art. 429 establece que formular preguntas sugestivas, es decir que sugieran una respuestas, no están permitidas, y no cumplirían las formas previstas en el artículo mencionado previamente; asimismo, no se encuentran permitidas las que contengan más de un hecho, no sean claras y concretas, las que sean ofensivas o vejatorias, y solo a personas especializadas, las preguntas pueden tener referencias de carácter técnico.-

Respecto de esta cuestión, sostengo una postura crítica. Considero que la regulación prevista en el art. 429 del CPCC, que establece las formas o modalidades para la formulación de preguntas, resulta restrictiva al prohibir las preguntas sugestivas. No comparto dicha limitación, ya que entiendo que la norma podría ser redactada de manera diferente, permitiendo la utilización de preguntas sugestivas dentro de un amplio contrainterrogatorio. Esto planteado resultaría más adecuado desde la perspectiva del litigio oral, ya que favorece un mejor derecho de defensa y el cumplimiento del debido proceso, tal como fue expuesto en el apartado anterior.-

Volviendo a la cuestión de este apartado, las objeciones son definidas como:

*“Las objeciones son acciones idóneas para interrumpir una actividad en curso en audiencia, señalar con precisión lo que se observa o advierte como un agravio concreto (al instante de suceder o en la primera oportunidad posible), requerir la intervención judicial y solicitar algún tipo de solución al respecto.”*³⁰

²⁹ Art. 429, Ley 4870 – Código Procesal Civil y Comercial.

³⁰ Lopardo Mauro, “Objeciones probatorias” Colección Litigación y enjuiciamiento penal adversarial. Director Dr. Alberto Binder, p. 25 Buenos Aires, Ediciones Didot, 2023.-

Entonces, son acciones que tienden a interrumpir el transcurso de una audiencia de vista de causa, que se están produciendo testimoniales, porque se advirtió que las maneras de formular las preguntas no han sido como nuestro ordenamiento exige, y por ende no se puede permitir.-

En base a esto, tenemos dos clases o tipos de objeciones, conforme referencia al autor Lopardo Mauro en su obra previamente citada, a saber:

-Las de tipo preventivo, donde encontramos la finalidad de adelantarse y evitar que suceda algo que perjudique en mi teoría del caso. La estrategia, si así se le podría decir, consta de adelantarse a la situación y lograr que se resuelva la incidencia planteada. A modo de ejemplo, el abogado de la contraria realizó una pregunta compleja o confusa, me encuentro ante la duda de no saber lo que va a contestar el testigo, pero objeto y planteó las dificultades de contestar esa pregunta. En definitiva, no se si de su respuesta va a generarme un perjuicio a mi teoría del caso, pero por la manera que se realizó, decido objetar previo a la respuesta que formularía el testigo.-

-Las de tipo curativo, la finalidad de esta es excluir esa información producida por el testigo de la valoración de la Magistratura. Esto se realiza cuando se solicita al Juez que dicha información, la cual ya fue ingresada durante la audiencia testimonial, no sea valorada. Esta situación suele presentarse cuando, debido a la rapidez con la que se formulan la pregunta y la respuesta, la parte no alcanza a objetar oportunamente. En tales casos, se plantea con posterioridad la objeción, señalando específicamente cuál fue el agravio ocasionado por la pregunta formulada, es decir, en qué aspecto se apartó de la regulación establecida en el art. 429 del CPCC.-

Las objeciones, si bien constituyen una acción -en tanto requieren una manifestación activa de la parte para que la incidencia se produzca-, en definitiva operan como una facultad de control o revisión destinada a impedir la formulación de determinadas preguntas, pudiendo el letrado plantear o dejar pasar la pregunta objetable.-

*“De ahí que el objeto de estudio en este texto sean las objeciones como facultades oportunas de revisión sobre toda porción de información o situación que las partes pretendan en audiencia y que pueda influir en una decisión”*³¹

³¹ Lopardo “Objeciones probatorias”, p. 22 Buenos Aires, Ediciones Didot, 2023.-

Entonces, podemos pensar que se trata de una facultad para evitar o excluir información o preguntas, por inobservancia a los recaudos previstos en nuestro artículo 429, efectuándose una incidencia de control. En la práctica, planteó la objeción - fundamentando mi agravio, en que me afectó esa formulación de pregunta- , luego, le corren traslado a la contraria a los fines que se expida y conteste el traslado, y, por último, el Juez resuelve su permisión o no de la pregunta formulada que fue objetada por la parte.-

*“(…), no deja de ser una vía incidental para ordenar, organizar y decidir, en el desarrollo de una audiencia, las oposiciones que la contraparte formule al interrogatorio para el testigo, dado que es dentro de la audiencia misma donde deben ser decididas por el juez todas las cuestiones que se susciten.”*³²

Propuesta de examen directo y examen indirecto (contraexamen)

Entiendo que el examen directo, el encargado de llevarlo a cabo correspondería que sea el letrado de la parte que ofreció el testigo, y la formulación de preguntas debería ser de tipo abiertas, narrativas y cerradas; vedando la posibilidad de preguntas sugestivas en esta etapa del interrogatorio, ya que debe declarar el testigo, no el abogado a través del interrogatorio, no se está controlando nada, por ende no me parece viable un examen directo mediante preguntas sugestivas.-

En la obra escrita por Pauletti, Ramírez y Warlet, encuentro diversos tipos de preguntas presentadas por Hernán Luis Lell. Dando comienzo a las preguntas narrativas, son aquellas que invitan al testigo a relatar libremente lo que sabe sobre un hecho, sin imponer límites específicos ni dirigir su respuesta hacia un aspecto determinado. Suelen otorgar un amplio margen de desarrollo, permitiendo que el declarante se exprese con sus propias palabras y aporte información de manera espontánea. Las preguntas abiertas, similares a las anteriores, también permiten respuestas amplias, pero se diferencian en que delimitan un tema concreto sobre el cual debe responder el testigo; de este modo, si bien se mantiene cierta libertad en la respuesta, esta se encuentra orientada hacia un aspecto específico del hecho que se pretende esclarecer. En cambio, las preguntas cerradas son aquellas que buscan obtener información puntual y concreta, restringiendo el margen de respuesta del testigo; no sugieren la contestación, pero sí encauzan la respuesta hacia datos específicos, como el color del

³² Pauletti, Ramirez, Warlet, “ORALIDAD Y PROCESO POR AUDIENCIA EN ENTRE RIOS Fueros Civil y Comercial, Familia y Laboral”, p. 164, Paraná, Entre Ríos, DELTA EDITORA, Edición 2022.

vehículo. Finalmente, las preguntas sugestivas son aquellas que, al ser formuladas, contienen implícitamente la respuesta; conducen al testigo a responder por *sí* o por *no*, limitan la libertad a la hora de responder, ya que la pregunta es muy precisa, a modo de ejemplo *¿Es cierto que el auto era rojo?*, el testigo solo va a poder responder sí o no.

Retomando este último estilo, estas tienen la característica de que la información que se acredita surge de la misma pregunta, y es confirmada o negada por el testigo, este tipo de preguntas no permitidas en el sistema actual provincial, las considero esenciales a la hora de realizar un examen indirecto, ya que precisamos la información sobre la que queremos avanzar.-

Si se plantea de esta forma, al realizar una pregunta sugestiva en el examen directo, sería objetable por el abogado de la contraria; se plantea la objeción, que la pregunta se reformule pero que no se permita su ingreso de esa manera, y brevemente explicando los motivos de la oposición realizada; y los fundamentos reside en que es un testigo ofrecido por dicha parte, que debe ingresar información al proceso, y no información a través de las preguntas del letrado. La realidad es que cuando se realiza una pregunta sugestiva durante el examen directo, puede modificar los recuerdos del testigo, porque el testigo ya escucho la pregunta, la información y seguramente la pregunta completa, por lo que podría modificar los recuerdos del mismo.-

Respecto del examen indirecto, a mi parecer, debería ser libre, permitiendo claramente la posibilidad de preguntar de manera sugestiva. En este contexto, las preguntas sugestivas adquieren una función central, en tanto permiten dirigir la respuesta del testigo hacia aspectos específicos, limitando su margen de desarrollo y evitando que introduzca información ajena o perjudicial para la teoría del caso. Asimismo, facilitan la obtención de respuestas concretas, muchas veces reducidas a afirmaciones o negaciones, lo que contribuye a ordenar el interrogatorio y hacerlo más preciso. Además, su utilización resulta especialmente útil para evidenciar contradicciones, inconsistencias o debilidades en el testimonio, permitiendo así poner en crisis la credibilidad del declarante. De este modo, el contraexamen se configura como un espacio de confrontación, en el cual el interrogador busca no solo obtener información, sino también desacreditar o relativizar el valor probatorio del testimonio adverso. En definitiva, la admisión de preguntas sugestivas en el examen indirecto no solo resulta compatible con la lógica del proceso, sino que constituye una herramienta esencial

para garantizar el principio de contradicción. Lo menciono de esta forma, ya que su permisión o no de preguntas, es lo que nos va a delimitar la viabilidad de la objeción.

Lógicamente, respecto de la regulación actual, resulta acertado y lógico que se impidan preguntas capciosas, dado que pretenden inducir a errores o engañar a un testigo con la finalidad de obtener cierta información, así como también con que se impidan preguntas impertinentes, que no tengan relevancia con los hechos controvertidos que son objeto de juicio. Lo mismo respecto de las preguntas reiterativas, que ya se han contestado por el testigo y no tiene sentido reformular preguntas o reiterarlas cuando ya han sido objeto de contestación.-

Este tipo de litigación propuesto, con un buen examen directo, examen indirecto y una oportuna utilización de objeciones durante el desarrollo del interrogatorio, tiende a producir información de calidad, utilizando correctamente las destrezas de litigación, logrando una mayor igualdad de armas, derecho de defensa en juicio y una mayor contradicción durante el desarrollo del proceso civil y comercial.-

ROL DEL JUEZ EN EL DESARROLLO DE LA PRUEBA TESTIMONIAL.-

En este punto tenemos una gran discusión y enfrentamiento de posiciones, se afirma esto ya que se encuentra vinculado a los conceptos de activismo y garantismo del rol de la magistratura. Precisamente a la menor o mayor intervención de la judicatura durante el desarrollo del proceso, claro está que el activismo es acorde a una mayor intervención, se preocupa, no tanto por las formas ni por contradecir el sistema procesal, sino por la justa solución al caso; por otro lado, el garantismo, concibe al proceso como un instrumento tendiente a tutelar y garantizar derechos constitucionales, y la función jurisdiccional debe tener un rol más pasivo durante el desarrollo del proceso, como un espectador, resolviendo a lo que soliciten o requieran las partes.-

La discusión se encuentra vinculada a la temática desarrollada en el presente trabajo, es si el Juez que se encarga de gestionar el proceso y dirige la audiencia, puede tener un rol activo en la producción de medios probatorios, realizando preguntas a testigos (en la audiencia de vista de causa), a las partes y/o peritos, o no lo podría.-

Esta discusión tiene su origen en los sistemas adversariales que se fueron implementando en el fuero penal en Latinoamérica, previo a esta modificación sustancial de procesos. Este proceso penal era sin audiencias, sin intermediación, sin oralidad y principalmente con un rol instructor del proceso, es decir, el mismo juez investigaba y juzgaba ; se dio una modificación de sistemas procesales, se cambió de un proceso de tipo inquisitivo a un proceso de tipo de corte acusatorio - adversarial.-

Cuando este modelo de proceso entró en crisis, los códigos procesales comenzaron a experimentar diversas reformas. Como consecuencia de esa transformación, se consolidó —casi de manera unánime, con algunas excepciones— un sistema procesal penal caracterizado por la oralidad, mediante el desarrollo por audiencias, la intermediación, la publicidad, igualdad de armas, por contradicción. Asimismo, se estableció una clara división de funciones entre los distintos actores: por un lado, el Ministerio Público Fiscal, encargado de la investigación; y por otro, el Juez de la Investigación Penal Preparatoria o Juez de Garantías, cuya función consiste en autorizar o rechazar las medidas solicitadas por las partes, sin contar con facultades propias de investigación ni de producción de evidencia (o prueba).

Esa modificación de sistemas penales se dio por diversas falencias que tenía el proceso inquisitivo, pero una de las cuestiones fundamentales fue que el juez al inmiscuirse en la producción de prueba, terminaba afectando garantías constitucionales, ya que se veía afectada su imparcialidad en el caso. Como consecuencia de esto, se optó por no darle facultades investigativas y de producción de prueba, sino que está en cabeza del Ministerio Público Fiscal.-

Por esta cuestión, es que en el proceso penal se encuentra vedada la posibilidad que el Juez de Garantías disponga medidas de prueba de oficio, o el Juez de Juicio o Tribunal, formule preguntas de los hechos a testigos o peritos, ya que esa actividad se encuentra en cabeza del Fiscal o del defensor, de manera exclusiva .-

“En un trabajo previo (21) hemos analizado esta posición, considerando que el proceso penal acusatorio y el proceso civil por audiencias reconocen presupuestos, principios y estructuras sistémicas diferentes que justifican la revisión de estos presupuestos en su aplicación al proceso civil. Consideramos entonces que el rol sistémico del juez civil, diferente del juez penal de juicio, legitima la iniciativa probatoria del tribunal y la intervención en la producción de la prueba en ocasión de la audiencia de juicio, siempre que su intervención respete el principio dispositivo y un efectivo contradictorio”³³

En el fuero civil, no se debe aplicar sistemáticamente el proceso de trabajo que rige en el fuero penal, por ende, considero que resulta acertado que el juez disponga medidas probatorias, tal es el caso de una medida de mejor proveer, lo que genera la posibilidad que se disponga una medida de prueba, sin que las partes las hayan ofrecido.-

Por otro lado, en lo que respecta a la intervención del Juez durante la formulación de preguntas a los testigos, como primera cuestión considero que deben ser, en primer término, los profesionales que ejercen la defensa de las partes e intervienen en el proceso quienes lleven adelante esa instancia y formulen las preguntas correspondientes. Es decir, el abogado que ofreció al testigo comienza interrogando, y en segundo lugar, el abogado que no ofreció al testigo. Debemos tener en cuenta que en la realidad no nos encontramos con un funcionamiento tal cual se describe, sino que el Juez es el que, muchas veces, lleva adelante el interrogatorio al testigo. Me parece adecuado lo propuesto, ya que teniendo en cuenta que son

³³ “Proceso por audiencias” Revista de Derecho Procesal, 2020 - 2, p. 208, RUBINZAL - CULZONI EDITORES, año 2020.-

testigos ofrecidos, por una parte, serian a útil para la teoría del caso de la parte que lo propone; por ello, considero que los que intervenimos como letrados en el proceso debemos tener ese rol de interrogar y contrainterrogar. Para ello, requerimos tener un rol activo y con conocimiento de la causa, a fin de no divagar en preguntas sin sentido y que se produzca información relacionada y vinculada a los hechos controvertidos.-

Sin perjuicio de lo expuesto, entendiendo el rol de la magistratura, que posee una amplia facultad de dirección del proceso. En el caso de que las preguntas no sean formuladas correctamente, podría adecuarlas o reformularlas para que resulten claras y pertinentes. Del mismo modo, cuando las partes no hayan interrogado sobre algún aspecto vinculado con los hechos y el juez lo considere necesario, podrá formular nuevas preguntas a fin de esclarecer la cuestión que estime esencial.

En un sentido de comparación, para el entendimiento de mi punto, se puede explicar que, en el proceso penal, teniendo en cuenta que el imputado no tiene la carga de probar su inocencia, una sola parte debe probar; el representante del Ministerio Público Fiscal es el agente estatal que debe investigar, resguardando derechos y garantías del imputado, por lo que el interés estatal o social por la verdad se encuentra satisfecho. En base a esto, en palabras de Barusso Leandro Fabián, puedo afirmar que: “Por el contrario, en el proceso civil, la única representación del “interés estatal en la verdad” es el juez. Es por ello que la única manera en que se puede personificar el interés social en la verdad de los hechos es a través del control de la actividad probatoria por parte del juez y del ejercicio de ciertas facultades de carácter subsidiario o complementario a la actividad de las partes, con respeto del principio dispositivo”³⁴

Si bien, el proceso penal (y algunos de los libros utilizados en el presente trabajo son del proceso penal) es distinto al del fuero civil, ciertas conductas que se desarrollan en el proceso por audiencias, se pueden tomar en la medida que sean compatibles con los fines y principios del civil. Tranquilamente al ser un proceso por audiencias, los abogados deberíamos comenzar el interrogatorio y contrainterrogatorio, y el juez a lo último, realizar las preguntas que considera pertinentes. Por otro lado, desde mi posición y respaldándome en la bibliografía tomada, afirmó que en el contraexamen no logro observar un impedimento a

³⁴ “Proceso por audiencias” *Revista de Derecho Procesal*, 2020 - 2, p. 210, RUBINZAL - CULZONI EDITORES, año 2020.-

permitir las preguntas sugestivas. De eso se trata este momento, del abogado que está controlando el relato brindado por el testigo, y como no controlarlo, si ya de tomar la decisión de contraexaminar es porque nos estaría dañando nuestra teoría del caso. En otras palabras, permitir preguntas sugestivas forma parte de la amplitud del derecho de defensa dentro de un proceso.

DESARROLLO DE ENCUESTAS.

Metodología:

Con el objetivo principal de completar y fundamentar mi análisis y postura teórica desarrollada en el presente trabajo, llevé a cabo un relevamiento empírico mediante la aplicación de encuestas dirigidas a abogados litigantes vinculados al ejercicio de la profesión en el ámbito del derecho civil y comercial. Esta herramienta metodológica no solo me permitió justificar mis objetivos presentes en el corriente trabajo, sino también ampliar mi visión hacia las experiencias subjetivas de cada colega, permitiéndome obtener información acerca del grado de conocimiento y utilización práctica de las técnicas de litigación en el desarrollo de la prueba testimonial.

La investigación se desarrolló bajo un enfoque exploratorio y descriptivo, basado en saber sobre las percepciones, experiencias y prácticas profesionales vinculadas con el uso de herramientas de litigación oral en el proceso civil y comercial. Por esto, la encuesta fue utilizada como instrumento de recolección de datos, permitiéndome obtener información directa de los profesionales consultados.

El instrumento de recolección de datos consistió en un cuestionario estructurado, compuesto por una serie de preguntas cerradas y, en algunos casos, de opción múltiple, orientadas a indagar distintos aspectos relacionados con el conocimiento, la utilización y la valoración de la construcción de teoría del caso y técnicas de litigación en el marco de la prueba testimonial.

La muestra utilizada para el presente relevamiento estuvo conformada por veintiocho (28) abogados, los cuales ejercen la profesión y se encuentran vinculados con el ámbito del derecho civil y comercial. La selección de los participantes se realizó bajo un criterio de accesibilidad, considerando profesionales que, por su actividad, tienen experiencia directa en la intervención en procesos judiciales dentro de dicho fuero. La participación en la encuesta fue de carácter voluntario y anónimo, lo que me permitió obtener respuestas basadas en la experiencia profesional de los encuestados respecto de los temas planteados.-

El relevamiento se realizó mediante la difusión del cuestionario a través de medios digitales (grupos de Whatsapp), lo que me permitió facilitar la participación de los encuestados y así, agilizar la recopilación de las respuestas. Una vez obtenidos los datos, los mismos fueron analizados con el fin de identificar tendencias generales en relación con el conocimiento y la aplicación práctica de las técnicas de litigación.

Entre los temas abordados, a mi parecer, es de vital importancia comenzar sabiendo sobre la cantidad de años en el ejercicio de la profesión liberal de cada encuestado, siendo las opciones presentadas, una cantidad menor de dos años, un transcurso de dos a cinco años ejerciendo la profesión, entre cinco a diez años, o más de diez años perteneciendo a este ámbito.

Esta información tomada me permite indagar sobre la cercanía con el concepto de teoría del caso de cada encuestado, siendo este mi objetivo principal de dichos interrogatorios. Para esto, también es pertinente conocer con anterioridad, de qué forma han intervenido dichos abogados encuestados en los procesos judiciales en el fuero Civil y Comercial, siendo opciones de participación desde la parte actora, la parte demandada o de ambas partes, como así también siendo una opción posible, no haber intervenido. Continuando con esta línea, considero clave saber desde que jurisdicción judicial de la Provincia de Entre Ríos ejercen principalmente su actividad profesional dichos colegas entrevistados.

Una vez obtenidos estos datos relevantes de cada encuestado, siendo preguntas de respuestas obligatorias, indagaré profundamente sobre las concepciones teóricas de cada encuestado sobre la Teoría del caso. En base a esto, busqué recopilar información sobre el conocimiento de cada profesional respecto a la etapa en la que debe comenzar a elaborarse dicha teoría, así como también la utilización de técnicas de interrogatorio de testigos. De la mano con esto, presenté preguntas sobre el desarrollo de cada profesional, como la aplicación de una prueba testimonial en cada proceso que dichos colegas han intervenido.

También, me pareció pertinente recopilar datos sobre la aplicación, o no, de una entrevista al testigo, previo a ofrecerlo como tal, indagando en los encuestados si ante su perspectiva profesional, les parece adecuado entrevistar al testigo ofrecido previo a una audiencia.

Continuando con líneas teóricas, para fundamentar mi trabajo fue necesario consultar sobre el nivel de dominio en cuanto a formulación y aplicación práctica de diferentes tipos de preguntas en litigación, siendo estas preguntas narrativas, preguntas abiertas, preguntas cerradas y pregunta sugestivas. Además, consulte sobre el lugar de adquisición de los conocimientos sobre estas técnicas, siendo posibles respuestas una formación de grado, un posgrado o especializaciones, capacitaciones específicas o la misma práctica profesional.

Finalizando dicha encuesta con un apartado opcional, el cual le permitió a mis colegas expresar sus justificaciones y puntos de vista sobre la necesidad de la implementación de

clubes o talleres de litigación, los cuales fortalecerían las competencias requeridas en un sistema por audiencias.

Los resultados obtenidos a partir de dichas encuestas serán presentados a continuación, donde expondré los principales datos recopilados y su debida interpretación.

Resultados obtenidos.

Los resultados de la encuesta se presentan en la sección de *Anexo*, al final del recorrido de la presente investigación, disponiéndose en formato de tablas, porcentajes y gráficos para facilitar su comprensión.

A partir de las encuestas realizadas, obtuve un total de veintiocho (28) respuestas, lo que me permitió contar con un conjunto de datos de distintas trayectorias profesionales dentro del ejercicio de la abogacía.

En primer lugar, indague acerca de la antigüedad en el ejercicio profesional, donde pude observar una diversidad de trayectorias. Diez (10) encuestados señalaron contar con entre dos y cinco años de ejercicio profesional, mientras que nueve (9) indicaron tener menos de dos años de experiencia. Por su parte, siete (7) profesionales manifestaron contar con más de diez años de ejercicio, y dos (2) se ubicaron en el rango de entre cinco y diez años. Esta distribución evidencia la participación de profesionales con trayectoria de años, como de abogados con menor antigüedad en el ejercicio de la profesión.-

Continuado con la participación de los encuestados en procesos judiciales dentro del fuero civil y comercial, los resultados evidencian que la gran mayoría de los participantes posee experiencia en litigación, donde dieciocho (18) profesionales indicaron haber intervenido tanto por la parte actora como por la parte demandada, mientras que ocho (8) manifestaron haberlo hecho principalmente en representación de la parte actora y uno (1) en representación de la parte demandada. Solamente un (1) encuestado indicó no haber intervenido en este tipo de procesos.

Sobre la jurisdicción en la cual se desarrolla cada encuestado, la mayoría ejerce principalmente su actividad profesional en Paraná, teniendo veintiocho (28) respuestas en esta jurisdicción. Luego, en el departamento La Paz, se tiene tres (3) respuestas, representando en 10,7%. En tercer lugar, se encuentra la jurisdicción de Diamante representando un 7,1%, siendo la cantidad de dos (2) las respuestas en esta. Posteriormente, con una (1) respuesta en cada departamento, y representando un 3,6% en cada uno de los siguientes departamentos, a saber: Concordia, Gualeguaychú, Nogoyá, San Salvador y Victoria. En este apartado del

cuestionario, se podía marcar más de una opción, es decir opción múltiple, y esto deriva en que algunos profesionales ejercen en más de una jurisdicción. Teniendo en cuenta lo expresado previamente, si bien participaron 28 personas, la cantidad de opciones marcadas fueron un total de treinta y ocho (38).-

En cuanto al conocimiento del concepto de teoría del caso, los resultados muestran que una parte significativa de los encuestados se encuentra familiarizada con esta herramienta. En particular, trece (13) profesionales indicaron conocer el concepto y aplicarlo habitualmente en su práctica profesional, mientras que ocho (8) señalaron conocerlo, aunque no lo aplican de manera sistemática. Asimismo, cuatro (4) encuestados manifestaron tener nociones generales sobre el tema, y tres (3) indicaron no conocerlo. Estos datos dan a conocer que, si bien el concepto de teoría del caso ha logrado una difusión entre los profesionales, su aplicación práctica no resulta uniforme.

Respecto del momento en que debería comenzar a elaborarse la teoría del caso, veintiún (21) encuestados consideraron que su construcción debe iniciarse desde la primera entrevista con el cliente. En cambio, cinco (5) profesionales señalaron que la teoría del caso comienza al momento de redactar la demanda o la contestación, mientras que dos (2) indicaron no tener claridad al respecto.

En cuanto a la pregunta sobre la prueba testimonial, los resultados muestran que trece (13) encuestados indicaron haber ofrecido prueba testimonial en la mayoría de los casos en los que intervienen, mientras que once (11) señalaron hacerlo en algunos casos. Tres (3) profesionales indicaron no haber ofrecido este tipo de prueba, y uno (1) manifestó hacerlo raramente.

Desde el interrogatorio sobre la preparación de los testigos, consulté a los participantes si realizan entrevistas previas antes de ofrecerlos en el proceso. Veinte (20) encuestados manifestaron realizar siempre una entrevista previa con el testigo, mientras que cinco (5) indicaron hacerlo en la mayoría de los casos. Asimismo, dos (2) señalaron realizar entrevistas ocasionalmente, y uno (1) indicó no realizar entrevistas previas.

En relación con la preparación de los testigos antes de la audiencia, los resultados obtenidos muestran que veinticuatro (24) de los colegas entrevistados consideran que entrevistar al testigo antes de la audiencia resulta indispensable, mientras que cuatro (4) de ellos entienden que es recomendable, aunque no necesariamente en todos los casos. Resulta significativo destacar que ningún encuestado manifestó que dicha práctica sea indiferente o incorrecta.

En cuanto al nivel de dominio en la formulación y aplicación práctica, trece (13) manifiestan que conocen la estructura y saben formular correctamente las preguntas narrativas, nueve (9) de ellos conocen su estructura, pero no la aplican con seguridad, cuatro (4) solo tienen una noción teórica, mientras que dos (2) de los entrevistados no las conocen. Respecto a preguntas abiertas, diecisiete (17) los colegas que conocen su estructura y saben formularla de manera correcta; siete (7) profesionales solo tienen conocimiento en cuanto a su estructura pero no la aplican con seguridad; tres (3) de los encuestados solo conocen de manera teórica este tipo de preguntas, y solo uno (1) de dichos abogados no conoce dicho tipo. Continuando con la recolección de datos sobre preguntas cerradas, dieciocho (18) de los encuestados conocen su estructura y saben formularla correctamente; siete (7) de estos profesionales tienen conocimiento pero no la aplican, y solo tres (3) de estos solo tienen conocimiento teórico, cabe destacar que ninguno de los abogados entrevistados desconoce este tipo de preguntas. Por último, consulte sobre las preguntas sugestivas, donde las respuestas obtenidas fueron: doce (12) profesionales conocen su estructura y saben formularla de manera correcta, diez (10) conocen el tipo de pregunta pero no la aplican, cinco (5) tienen una base teórica y solo uno (1) de los encuestados no tiene conocimiento sobre dicho tipo de preguntas.

Por otra parte, al analizar el modo en que los profesionales adquirieron conocimientos sobre técnicas de litigación, observe que la práctica profesional constituye la principal fuente de aprendizaje, ya que el 50 %, es decir catorce (14) de los encuestados, manifestaron haber adquirido dichos conocimientos a través del ejercicio mismo de la profesión. Este dato nos lleva a pensar que las habilidades vinculadas con la litigación se desarrollan principalmente a partir de la experiencia práctica acumulada en el ejercicio cotidiano del derecho.

Asimismo, un 39,3 % de los participantes, es decir once (11) de estos, indicaron haber adquirido estos conocimientos durante su formación de grado. Por su parte, el 25 %, es decir siete (7) de los encuestados, señalaron haber recibido capacitación a través de cursos específicos, mientras que un 10,7 %, tres (3) de los colegas, manifestaron haber profundizado estas herramientas mediante estudios de posgrado o especialización.

No obstante, me resulta importante remarcar que un 21,4 % de los encuestados, es decir seis (6) de ellos, manifestaron no haber recibido formación específica en técnicas de litigación.

Siguiendo el cuestionario, indagué acerca de la percepción de los profesionales respecto de la necesidad de fortalecer la formación en técnicas de litigación dentro de un

sistema procesal basado en audiencias. En este sentido, los resultados muestran un alto grado de consenso. Veintiún (21) encuestados consideraron que la implementación de clubes o talleres de litigación resulta plenamente necesaria, mientras que seis (6) señalaron que tales espacios constituirían un complemento importante para la formación profesional. Solo un (1) participante manifestó no considerarlos necesarios.

Finalmente, la última pregunta del cuestionario, era distinta a la forma de las anteriores, ya que la misma era de carácter opcional y sin opciones, por lo que de manera voluntaria cada participante debía completar su respuesta.

De los veintiocho (28) encuestados, la mayoría ha optado por responder de manera voluntaria, siendo el total de ellos de veintiún (21) personas; y siete (7) personas no ejercieron la opción de contestar, por lo que no se tiene respuesta de esos encuestados.

Interpretación de los resultados.

El cuestionario realizado atento a la cantidad de participantes, no termina siendo una representación del padrón de abogados matriculados de Entre Ríos; sin perjuicio de ello, se trata de una muestra de abogados de distintos años de profesión y que litigan en distintas jurisdicciones.

Presentada esta aclaración, comienzo a analizar sobre qué información nos brindaron las respuestas de los participantes del cuestionario:

Como primer punto, respecto de la primera pregunta del cuestionario, ha quedado evidenciado que han participado profesionales de diversas edades de ejercicio, por lo que se ha logrado a través de la muestra realizada, una amplitud en la experiencia de los profesionales, permitiendo valorar conocimientos y pensamientos de diferentes rangos. Desde los más jóvenes, quienes hace menos de dos años están ejerciendo dicha profesión, hasta los mayores de 10 años de trayectoria.

Como segundo punto, respecto de la segunda pregunta del cuestionario, la mayoría de los participantes han manifestado su intervención en procesos civiles y comerciales, siendo la excepción, un solo colega, quien indicó no haber intervenido. De dicha situación, se ha confirmado su familiaridad con el fuero y, cuanto menos, conocimiento del proceso. La importancia que hayan intervenido en el fuero, independientemente si fue por la parte actora o demandada, significa que la muestra tomada mediante este cuestionario va a ser de utilidad práctica e investigativa, a los fines que se interesan en el presente trabajo.

Como tercer punto, respecto de la tercera pregunta del cuestionario, se puede concluir que las personas que participaron, intervienen en mayor o menor medida, en siete (7) jurisdicciones de las dieciséis (16). Debido a esto, afirmo que, solamente de la muestra se basa en referentes a los departamentos de Paraná, Diamante, La Paz, Concordia, Gualguaychú, Nogoyá, San Salvador y Victoria, no así de los restantes departamentos, ya que no han participado. Asimismo, en su mayoría son resultados de Paraná, lo puedo considerar que se debe a una consecuencia de mi asiento principal en dicho departamento, por lo que conozco mayormente a colegas de ahí.

Como cuarto punto, respecto de la cuarta pregunta del cuestionario, podemos concluir que es mayor el porcentaje de profesionales que llevan un caso en el fuero civil y comercial, sin aplicar metodológicamente la teoría del caso; esto se afirma ya que solo trece (13) manifestaron que tenían conocimiento y lo aplicaban, pero los restantes quince (15) participantes por lo menos no lo aplican de manera sistemática y metodológicamente. De estos últimos, cuatro (4) manifestaron tener nociones generales y tres (3) no tienen conocimientos. Frente a dichas respuestas, de la muestra realizada surge el 53,57% no lo aplica metodológicamente y el restante, 46,42% afirma aplicar metodológicamente. De la muestra se concluye, la existencia de una posible falencia en la formación de la teoría del caso, con lo importante que ello significa, a la hora de intervenir como representantes o patrocinantes de alguna de las partes.

Como quinto punto, respecto de la quinta pregunta del cuestionario, surge que gran parte de los profesionales tienen una certeza, esta es que la teoría del caso comienza con la primera entrevista al cliente. Esto es, a mi considerar, muy importante, ya que, si bien más de la mitad de los profesionales han referido no aplicar metodológicamente el concepto teoría del caso, resulta acertada la respuesta en este punto. Desde la primera entrevista surge información relevante a los fines de comprender la complejidad del asunto e ir construyendo una teoría de manera responsable y ética. Otra cuestión a la cual concluyo, es que dos (2) profesionales manifestaron no tener claridad al respecto de cuándo comenzar a elaborarse la teoría del caso, si bien representa el 7,14 % de los encuestados, resultando esto un número bajo. Lo cierto es que en la pregunta 4 del cuestionario, tres (3) colegas manifestaron no conocer el concepto teoría del caso, entonces, surge una contradicción objetiva, lo que me lleva a cuestionar: ¿Cómo puede ser que, por lo menos, tres personas no conozcan ni tengan noción de teoría del caso, pero de los encuestados solo dos no tienen claridad de cuándo comenzar a elaborarla?

Como sexto punto, respecto de la sexta pregunta, como conclusión surge que el 85,7% (24 profesionales), han ofrecido prueba testimonial, lo cual la mayoría de encuestados, de sus respuestas brindadas, surge la evidencia respecto a la cotidianidad de la prueba testimonial. Al ser una prueba muy utilizada, en otras palabras podría describir a la misma como común; la idea vigente, y que pretendo sostener, es que nos vamos a cruzar en ocasiones frente a una audiencia testimonial, en base a esto, surge la importancia de desarrollar un buen labor profesional. El restante 14,3%, representa a profesionales que no han ofrecido esta prueba o se hace raramente.

Como séptimo punto, respecto de la séptima pregunta, gran parte de los profesionales, precisamente 71,42%, tienen el hábito de entrevistar previamente a los testigos, y el 17,85% por la mayoría de las veces; dichos porcentajes representan casi el 90% de los encuestados. El porcentaje previamente mencionado resulta muy positivo para la fundamentación de mi trabajo, ya que la mayoría realiza y tiene costumbre de hacer entrevistas previas, lo que considero una cuestión fundamental a los fines de analizar el ofrecimiento de un testigo acorde a nuestra teoría del caso.

Como octavo punto, respecto de la octava pregunta, referente a la importancia de la entrevista al testigo previo a la audiencia, se concluye que el 85,7% de los encuestados marcaron la indispensabilidad de dicho comportamiento, el resto 14,3% mencionó que lo realiza pero que no siempre es necesario. En general las respuestas en este apartado van en concordancia con el buen ejercicio de la profesión liberal, y, principalmente, porque de los veintiocho encuestados, ninguno expresó que dicha conducta sea indiferente, o la posibilidad que sea incorrecto hacerlo, esto también lo destaco como un resultado muy significativo. En base a esto último, considero de suma relevancia para los fines de reafirmar lo correcto y acertado que resulta la realización de entrevistas previa a la audiencia.

Respecto de la novena pregunta, la cual cuestiona sobre la formulación y aplicación práctica de las preguntas, los encuestados manifestaron poseer un conocimiento teórico y práctico en los siguientes porcentajes, a saber:

Preguntas narrativas, sólo el 46,4%.-

Preguntas abiertas, solo el 60,7%.-

Preguntas cerradas, solo el 64.2%.-

Preguntas sugestivas, sólo el 42,8%.-

Si bien no son números bajos, los porcentajes referidos claramente demuestran una falencia a la hora de identificar de manera teórica y de saber formular el tipo de pregunta en

los profesionales. En ese sentido, considero que dichos resultados surgen por la falta de formación en técnicas de litigación en el grado, como referí durante el presente trabajo, considero que debemos tener mayores conocimientos teóricos y prácticos para desenvolvernos adecuadamente en un proceso por audiencias.

Respecto de la décima pregunta, vinculada al contexto en que los profesionales aprendieron estos conocimientos, el 50% de los profesionales encuestados manifestaron adquirirlos en el ejercicio mismo de la profesión, no previamente. Esta representación de la muestra resulta importante para analizar lo afirmado en este trabajo, evidenciando que la manera de aprender es con el mismo ejercicio, no un lugar de práctica, sino en el desarrollo de la misma audiencia.

Posteriormente, el 39,3% afirmó haber adquirido sus conocimientos en la formación de grado. Esto representa un poco menos de la mitad de los encuestados, sin embargo considero que, dada la importancia de nuestro desempeño durante la prueba testimonial, este porcentaje debería ser superior.

Respecto de la undécima pregunta, se concluye que el 75% expresó que la existencia de clubes o talleres de litigación resulta necesario. Este porcentaje representa la voluntad de los profesionales litigantes; reafirma la postura tomada durante el presente trabajo, que en un proceso por audiencias, tal cual existe en la Provincia de Entre Ríos, resulta necesario la formación práctica.

Respecto de la duodécima pregunta, la cual considero una de las más importantes debido a que se trataba de una pregunta opcional, el 75% realizó comentarios, por lo cual puedo concluir una gran participación genuina en esta pregunta del cuestionario por parte de mis colegas. De los comentarios efectuados se observa en general, una aprobación de la formación en técnicas de litigación, destacando primordialmente la importancia de las mismas, referenciando en varias oportunidades como fundamental.

En igual sintonía, algunas respuestas refieren a que este tipo de formación, genera más confianza durante el desarrollo de la audiencia, lo que conlleva necesariamente a la menor presión en la misma, esto último lo referencia un encuestado. Por otro lado, se refieren a la indispensabilidad de este tipo de formación práctica, entendiéndose como requisito necesario para poder ejercer de manera responsable, principalmente por la insuficiente formación en el grado; solamente una persona que estudió en la UBA refiere a la muy buena práctica que tuvo.

Por último, y vinculado a lo mencionado previamente, sobre la falencia en la formación práctica, se concluye también que en su mayoría los encuestados refieren a la necesidad de la existencia de talleres o clubes de litigación. Este entendido como un lugar en el que practicaremos o simularemos el cómo desenvolvernos principalmente, así como también los modos de llevar a cabo cierta producción de prueba testimonial, en otras palabras, se trataría de una mejora en cuanto al desarrollo propio de las audiencias, y no en un juicio. Respecto esto último, uno de los encuestados, y en igual sintonía a todo lo que vengo refiriendo, afirma que en una intervención procesal existen derechos involucrados, muchas veces de personas vulnerables, entonces esta práctica de litigación es fundamental, no solo para defender a nuestro cliente de la mejor manera, sino también para no estar bajo tanta presión. Me atrevo a afirmar que el origen de dicha presión se debe a enfrentarnos a un mundo desconocido, desde el punto de no saber como es la audiencia, de qué tengo que preparar, siendo una suma de elementos que llevan a una gran presión sobre nosotros, quienes ejercemos la profesión.

En términos generales, los resultados obtenidos dan cuenta de que las técnicas de litigación, y en particular el concepto de teoría del caso y la preparación de la prueba testimonial, poseen un peso significativo en la práctica del abogado. No obstante, también se observan diferencias en cuanto al nivel de conocimiento y aplicación práctica de estas herramientas, lo que me lleva a pensar sobre la importancia de promover instancias de formación y capacitación que permitan fortalecer las competencias requeridas para el adecuado desempeño de todos los colegas, enmarcándonos en niveles de ética y responsabilidad, al igual que un profesionalismo destacable. Resultando indispensable la existencia de talleres o clubes de litigación a los fines de simular el desarrollo de las audiencias y principalmente la producción de prueba testimonial.

CONCLUSIÓN

Durante el desarrollo del presente trabajo, se intentó plasmar el impacto que generó un proceso basado en la oralidad y la implementación de un sistema por audiencias en el fuero civil y comercial de la Provincia de Entre Ríos. Esta modificación no solo cambió la estructura del proceso, sino que también modificó el rol de los operadores jurídicos, particularmente los abogados litigantes.-

Frente a este nuevo panorama, surge la importancia de una adecuada construcción de la teoría del caso de manera metodológica, siendo esencial para el ejercicio profesional.

La elaboración de la misma surge desde la primera entrevista con el cliente, siendo necesaria su permanente revisión. Si se elabora de manera adecuada, nos ubica en mejor situación, organizando los hechos incontrovertidos y controvertidos, dándonos una dirección y estrategia a nuestro trabajo durante el proceso.

Continuando, se ha demostrado que la prueba testimonial adquiere un rol central dentro del sistema por audiencia, ya que a través de dicho medio probatorio se va incorporando información relevante para el proceso. Se ha demostrado que la eficacia de la prueba testimonial no se trata de suerte o azar, sino que requiere de un trabajo previo, como así también de la capacidad del litigante para gestionar estratégicamente, mediante el uso de técnicas de litigación como examen directo, examen indirecto y correcta formulación de objeciones.-

En dicho sentido, el trabajo intentó demostrar que la práctica de estas destrezas no se encuentra muy presente en la formación tradicional de grado, lo que realmente termina siendo un obstáculo entre el sistema actual y lo que efectivamente sabemos al comenzar a ejercer. Esta situación se ve evidenciada con los resultados obtenidos a través del cuestionario realizado, en el cual, si bien existe un conocimiento general sobre teoría del caso y técnicas de litigación, su aplicación práctica, en general, no termina siendo de manera metodológica, ni uniforme, tampoco sistemática.

Se puede afirmar que la capacitación continua y el entrenamiento de las destrezas de litigación resultan indispensables para garantizar un buen desempeño profesional en el

sistema actual. La preparación previa, el análisis estratégico del caso y la correcta utilización de las herramientas procesales no solo impactan en la eficacia de la labor del abogado, sino también en la calidad de la información que ingresa al proceso y, en definitiva, en la calidad de las decisiones judiciales.

Siguiendo, se realizó una crítica a la regulación actual de la formulación de preguntas en el desarrollo de la prueba testimonial vigente, referente a la imposibilidad de formular preguntas sugestivas en el contraexamen, frente a un testigo que no fue ofrecido ni resulta a fin a mi teoría del caso; tal como está regulado, limita dicha posibilidad. Asimismo, repensar esa posibilidad me parece adecuado ya que buscaría, en mayor medida, garantizar el principio de contradicción, y fortalecer el derecho de defensa en juicio y debido proceso.

En definitiva, el desenvolvimiento adecuado del profesional durante el desarrollo del sistema por audiencias, requiere la capacidad del abogado para construir y aplicar la teoría del caso de manera metodológica, y del uso adecuado de técnicas de litigación. El fortalecimiento de dichas habilidades y destrezas resulta esencial para el desempeño del trabajo correcto del profesional, para ello afirmo y sostengo, primordialmente mediante este trabajo realizado, que es necesario someternos a capacitaciones y prácticas continuas y permanentes, siendo la posibilidad la implementación de club o talleres de litigación, lugares donde practicamos y fortalecemos las habilidades y las destrezas de litigación.

BIBLIOGRAFÍA

HIGHTON, Elena I. – AREÁN, Beatriz A., *Código Procesal Civil y Comercial de la Nación, concordado con los códigos provinciales*. Análisis doctrinal y jurisprudencial, Tomo 8 (arts. 396/498), Buenos Aires, Hammurabi, 2007.

LOPARDO, Mauro, *Objeciones probatorias*, en: Colección Litigación y Enjuiciamiento Penal Adversarial, Director: Alberto Binder, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2023.

MORENO HOLMAN, Leonardo, *Teoría del caso*, en: Colección Litigación y Enjuiciamiento Penal Adversarial, Director: Alberto Binder, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2012.

PALACIO, Lino Enrique, *Manual de Derecho Procesal Civil*, Tomo I, 8ª edición actualizada, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1991.

PAULETTI, Ana Clara – RAMÍREZ AMABLE, Valentina – WARLET, Rosa Alicia R. (dirs.), *Oralidad y proceso por audiencias en Entre Ríos. Fueros Civil y Comercial, Familia y Laboral*, Delta Editora, 2022.

REVISTA DE DERECHO PROCESAL, *Los principios procesales*, 2020-1, Santa Fe, Rubinzal-Culzoni, 2020.

REVISTA DE DERECHO PROCESAL, *Proceso por audiencias*, 2020-2, Santa Fe, Rubinzal-Culzoni, 2020.

RUA, Gonzalo, *Contraexamen de testigos*, en: Colección Litigación y Enjuiciamiento Penal Adversarial, Director: Alberto Binder, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2015.

RUA, Gonzalo, *Examen directo de testigos*, en: Colección Litigación y Enjuiciamiento Penal Adversarial, Director: Alberto Binder, Buenos Aires, Ediciones Didot, 2015.

VARELA, Casimiro A., *Valoración de la prueba*, 2ª edición actualizada y ampliada, Buenos Aires, Astrea, 2004.

Código Procesal Civil y Comercial de Entre Ríos, Ley Provincial N.º 9776.

Código Procesal Civil y Comercial de Entre Ríos, Ley Provincial N.º 4870 (derogada).

Ley Procesal de Familia de Entre Ríos, Ley Provincial N.º 10.668.

Código Procesal Laboral de Entre Ríos, Ley Provincial N.º 5315.

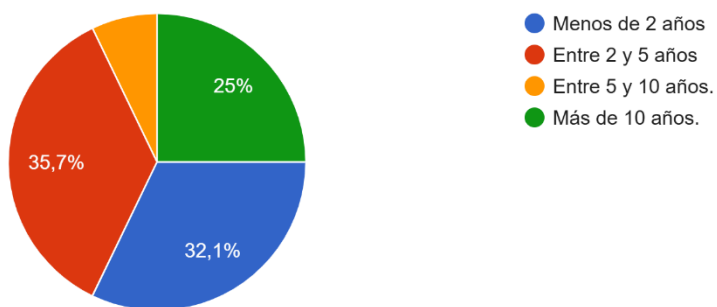
Superior Tribunal de Justicia de Entre Ríos, Acuerdo General N.º 18/18, Reglamento de Gestión de Prueba, 19/06/2018.

ANEXOS.

Resultados obtenidos en formato gráfico y tablas.

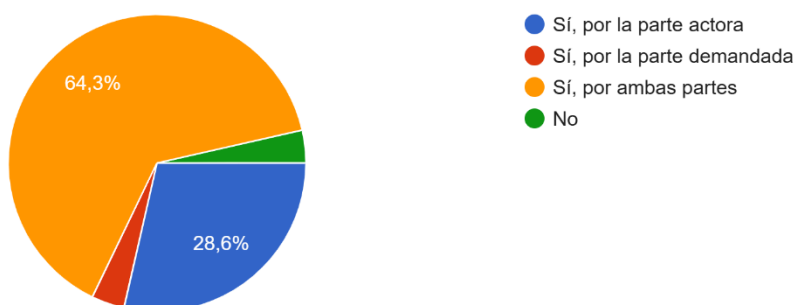
Cantidad de años en el ejercicio de la profesión liberal

28 respuestas



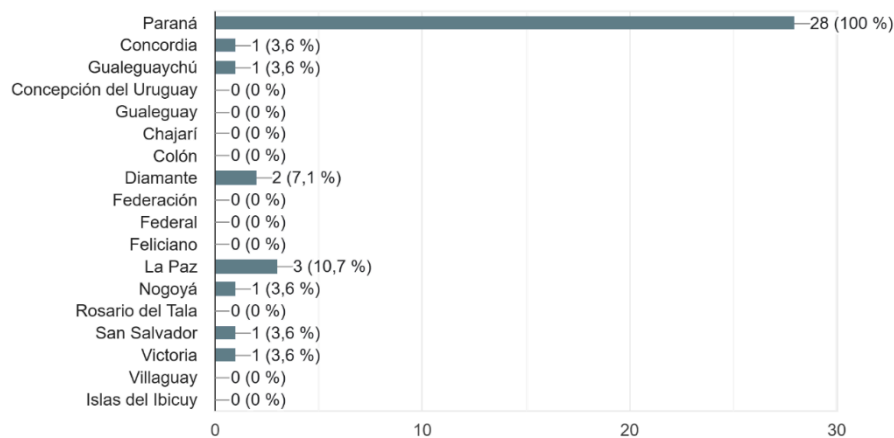
¿Has intervenido como abogado/a en procesos judiciales en el fuero Civil y Comercial?

28 respuestas



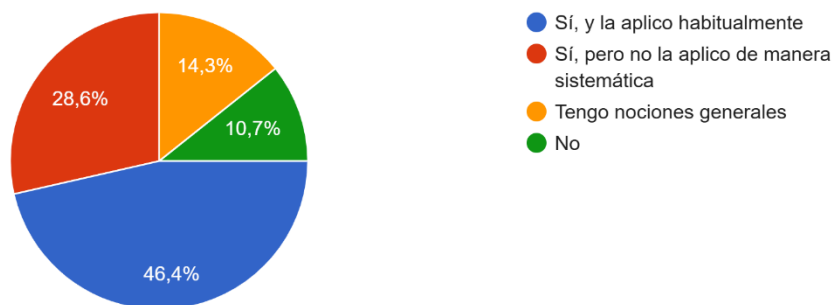
¿En qué jurisdicción judicial de la Provincia de Entre Ríos ejerce principalmente su actividad profesional?

28 respuestas



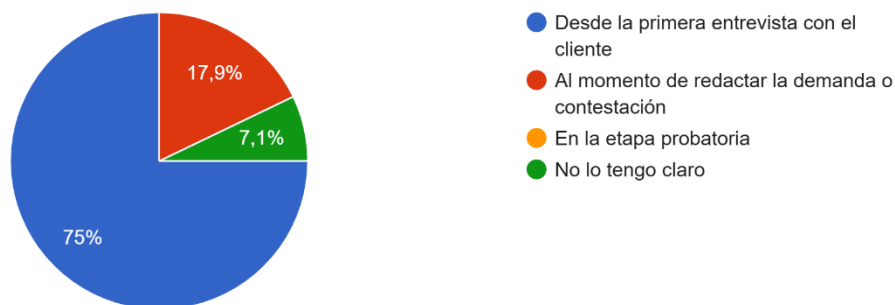
¿Conoce el concepto de “teoría del caso”?

28 respuestas



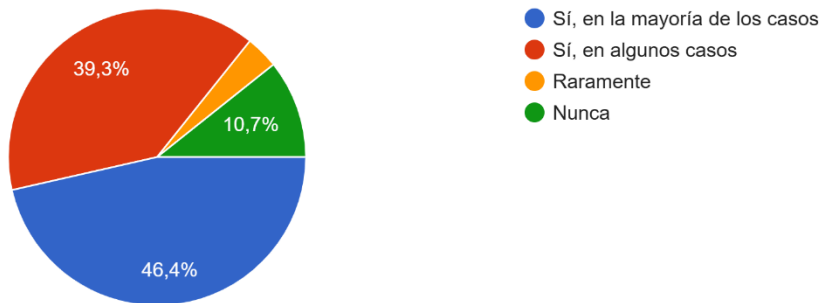
¿En qué etapa considera que debe comenzar a elaborarse la teoría del caso?

28 respuestas



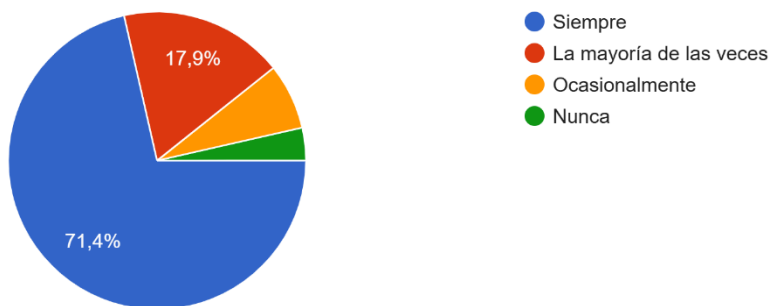
En los procesos en los que intervino, ¿ha ofrecido prueba testimonial?

28 respuestas



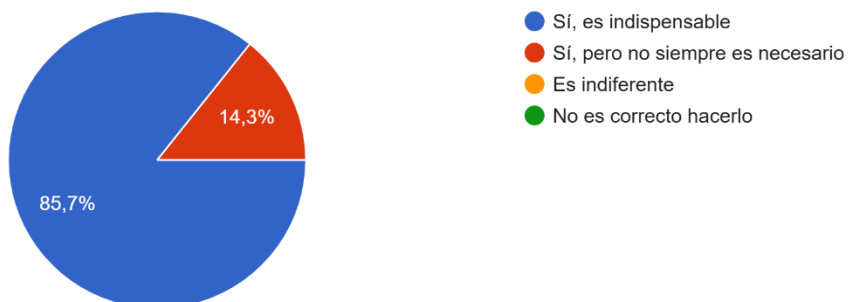
Antes de ofrecer un testigo, ¿le realiza entrevista previa?

28 respuestas

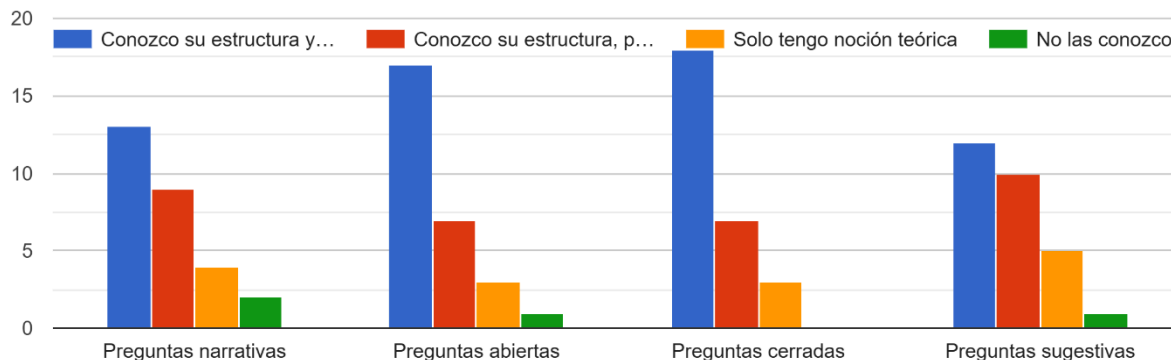


¿Considera adecuado entrevistar al testigo ofrecido antes de la audiencia?

28 respuestas

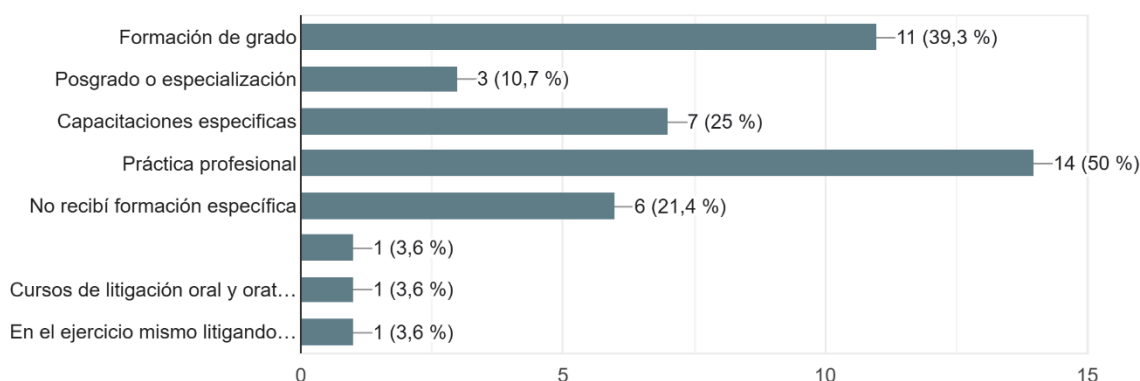


Indique su nivel de dominio en la formulación y aplicación práctica de los siguientes tipos de preguntas en litigación:



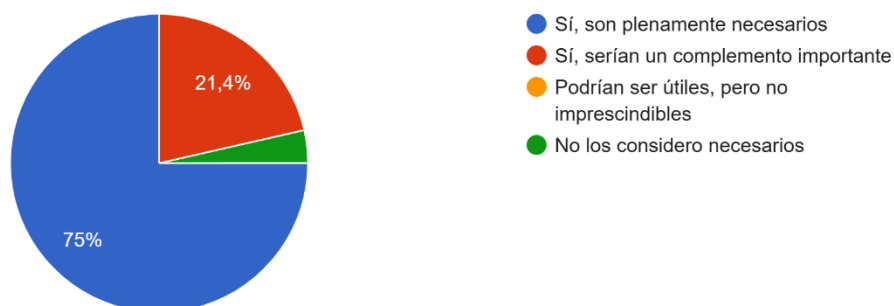
¿Dónde adquirió sus conocimientos sobre técnicas de litigación?

28 respuestas



¿Considera necesaria la implementación de clubes o talleres de litigación para fortalecer las competencias requeridas en un sistema por audiencias?

28 respuestas



Para finalizar, ¿Podrías justificar tu respuesta anterior?

21 respuestas

Con su práctica se mejoran las habilidades y genera confianza para expresarse en público.

Es necesario acercarse a los colegas para mayor conocimiento del sistema de audiencias.

La práctica es lo más importante en esta profesión, vamos aprendiendo en cada audiencia bajo la presión de tener derechos involucrados y personas vulnerables, sería bueno y útil poder realizar esa práctica previamente y sin tanta presión.

** Aclaro que los testigos que entreviste previamente antes de ofrecer, fue a los fines de conocer si la información que tenían, me servía para armar el caso, pedí que me informaran sobre lo que tenían conocimiento, sin hacer preguntas para no ensuciar ese testimonio y de ahí lo ofrecía o lo dejaba según me servía para probar lo que buscaba.

Creo que son indispensables porque durante la carrera de grado no nos enseñan a litigar ni tampoco la oratoria ni las formas en que debemos preguntar

Son buen complemento siempre que tales espacios formativos brinden herramientas que otorguen la capacidad de identificar con precisión el conflicto, sus hechos controvertidos, distribuir adecuadamente las cargas procesales y sostener argumentaciones coherentes bajo la aplicación de la normativa procesal aplicable al caso. Lo que quiero decir es que no sea solo un espacio de oratoria desprovisto de rigorismo procesal.

Es primordial la capacitación

Si bien es cierto que aprendí en prácticas prof. y en procesal civil y comercial en la facultad, no es suficiente. La oralidad, la inmediatez, y seguridad en lo civil y comercial, es fundamental.

Todo intercambio de conocimientos y experiencias es positivo y necesario para elevar la formación profesional. Así mismo, implica la posibilidad de mejorar el sistema con aportes que puedan surgir luego de analizar y considerar las opiniones de los partícipes del grupo.

Son indispensables. La formación post graduación en materia probatoria es trascendental

Son indispensables. La formación post graduación en materia probatoria es trascendental

Para poner en práctica la teoría adquirida en la facultad

Soy parte de los noveles abogados que no tenemos conocimientos previos en el ejercicio profesional y a los fines de poder realizar el trabajo con mayor seguridad y con idoneidad resulta necesario contar con espacios que mínimamente nos orienten para brindar un servicio profesional adecuado a las personas que requieren de los mismos.

Sería muy importante para abogados niveles

porque compartir conocimiento y experiencias enriquece

Es importante ya que a la hora de litigar pueden ayudarnos a organizarnos y ser claros con el fin de cada prueba ofrecida y su importancia

Sí, porque los talleres de litigación permiten desarrollar habilidades prácticas de oralidad, argumentación e interrogatorio, necesarias para desempeñarse eficazmente en un sistema por audiencias, complementando la formación teórica del derecho.

Considero necesaria la implementación de clubes o talleres de litigios en razón de que, durante la formación de grado y los posgrados ofrecidos por las distintas universidades, no se provee el conocimiento ni el lugar para practicar destrezas de litigación totalmente necesarias para poder aplicar el conocimiento teórico que hemos aprendido durante nuestra formación académica. Estas habilidades resultan indispensables para poder ejercer como abogado y defender correctamente el interés de nuestro representado.

Si. Seria más eficiente el ejercicio profesional y podríamos tener resultados acorde a la teoría caso.

En mi práctica profesional de la UBA tuve muy buen práctico, pero entiendo que no todo tiene esa misma posibilidad y sería útil para la práctica al momento de ejercer

Toda capacitación es buena más allá de la práctica

Si porque va cambiando permanentemente

Muy beneficioso para los colegas que no tienen experiencia o quieren reforzar las técnicas