

LA CULTURA DE LA ORALIDAD: LA NUEVA CULTURA LITIGANTE EN EL CONTEXTO DE LA ORALIDAD Y LOS PROCESOS POR AUDIENCIAS *

Dra. LUCIA ELIZALDE BULANTI*

Fecha de recepción: 3 de Noviembre de 2010 - Fecha de aceptación: 15 de mayo de 2011

Resumen

Este artículo se propone analizar, desde una perspectiva eminentemente práctica y basada en la experiencia profesional, algunos temas vinculados a la preparación y desarrollo de audiencias en los procesos judiciales y arbitrales, especialmente teniendo en cuenta la reciente implementación en Colombia, a partir de la Ley 1395 de 2010 de 12 de julio de 2010, del principio de la oralidad y los procesos por audiencias en materia civil.

Luego de efectuar un análisis de algunas de las buenas prácticas en la actividad de todo abogado litigante, la conclusión a la que se arriba en este artículo es que para que la oralidad se convierta en una realidad en Colombia, todos los partícipes del proceso y especialmente los jueces, los árbitros y los abogados litigantes, deben adoptar una nueva cultura de la oralidad y, en consecuencia, deben capacitarse adecuadamente para actuar en el contexto de un proceso oral, el cual necesariamente requiere una actitud mucho más activa y una preparación mayor para adelantarse a todo lo que puede acontecer durante el decurso de una audiencia.

Palabras claves: *Principio de oralidad, proceso por audiencias, técnicas de litigación, técnicas de persuasión, habilidades técnicas de litigantes.*

* El presente artículo es el desarrollo de la conferencia dictada por la autora en el Seminario “Aproximación práctica al arbitraje comercial”, organizado por Legis y Brigard & Urrutia Abogados el 8 de septiembre de 2010.

* Abogada de la Universidad de la República Oriental del Uruguay. LL.M. de King’s College London, University of London (Reino Unido). Máster de la Universidad Francisco de Vitoria (España). Profesora de Derecho Procesal en la Facultad de Derecho de la Universidad de la República Oriental del Uruguay (Uruguay). Profesora de Derecho Probatorio en la Facultad de Jurisprudencia de la Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario (Colombia). Miembro del Instituto Iberoamericano de Derecho Procesal y del Instituto Uruguayo de Derecho Procesal. Asesora Asociada de la firma Brigard & Urrutia Abogados (Colombia). Conferencista y autora de diversos artículos, ensayos e investigaciones jurídicas.

Abstract

The aim of this article is to analyze, from a practical standpoint and based on professional experience, some practical issues related to the preparation for and attendance to hearings of judicial and arbitral proceedings, specially taken into account the recent enactment in Colombia of Bill No. 1395 of July 12th, 2010, which implemented oral arguments and hearings within civil judicial proceedings.

After analyzing some of the best practices of the trial lawyer's activity, the conclusion of this article is that all the participants of judicial or arbitral proceedings, particularly judges, arbitrators and litigators, must adopt a new 'oral culture' and therefore, must become skilled at how to act in the context of an oral proceeding, which necessarily requires a much more active participation of the litigator and a greater preparation for all that can eventually happen throughout a hearing. Only by adopting that culture, the provisions of Bill No. 1395 will be effectively put into practice in Colombia.

Key Words: *Oral proceedings, hearings, litigation techniques, persuasion techniques, technical abilities of litigators.*

Tanto en el ámbito internacional como, más concretamente, en el iberoamericano¹ se constata la tendencia legislativa a implementar el principio de oralidad en la tramitación de procesos judiciales, fundamentalmente a través de la adopción del proceso por audiencias como estructura procesal de principio.

La razón de ser de esa tendencia radica fundamentalmente en el hecho de que el principio de oralidad y los procesos por audiencia son considerados mecanismos de ordenación del proceso más eficaces para hacer efectivos los principios procesales de inmediación, concentración, economía procesal y publicidad, los cuales, a su vez, propenden a una mejor y más celeridad administración de justicia. En definitiva, no se trata de que todas las actuaciones procesales sean orales, sino que el proceso sea predominantemente oral.²

Por lo anterior, se ha sostenido que la oralidad presenta notorias ventajas frente a la escritura y entre las principales, se ha señalado la mayor brevedad y agilidad de la

¹ De hecho, el Código Procesal Civil modelo para Iberoamérica, elaborado en el seno del Instituto Iberoamericano de Derecho Procesal, sienta como base general que la oralidad resulta ser el sistema más eficaz para procurar la efectiva realización de los principios de publicidad, inmediación y concentración (base No. 20).

² GONZÁLEZ GARCÍA, Jesús María. *Oralidad, inmediación y medios técnicos de grabación y reproducción de la imagen y el sonido en el proceso civil: haciendo de la necesidad virtud*, en CAPRI, Federico y ORTELLS, Manuel. *Oralidad y escritura en un proceso civil eficiente*, Editorial Comunicaciones Universitat de Valencia, Servei de Publicacions, Valencia, 2008, pp. 28-54.

tramitación del proceso, la mayor publicidad del proceso, la mayor concentración de actos procesales, un menor formalismo rigorista en la práctica de actos procesales y una mayor intermediación del juzgador con los hechos sobre los cuales debe resolver, lo que produce una mejor intelección del conflicto.³

Colombia no ha sido ajena a esa tendencia y precisamente con la finalidad de descongestionar la administración de justicia y solucionar así los endémicos e históricos problemas de lentitud de la misma, el pasado 12 de julio de 2010 se promulgó la Ley 1395 de 2010, la cual, en parte relevante, establece una estructura procesal predominantemente oral como estructura procesal de principio para la tramitación de procesos civiles.

En efecto, la mencionada Ley estableció que se tramitará y decidirá mediante la estructura de proceso verbal: (i) los asuntos contenciosos que no estén sometidos a un trámite especial (Art. 21); (ii) los asuntos de mayor y menor cuantía (Art. 22); y (iii) los que no versen sobre derechos patrimoniales (Art. 22). Adicionalmente, la Ley previó la desaparición del proceso ordinario y del proceso abreviado y, en su lugar, estableció que todas las referencias del Código de Procedimiento Civil de Colombia a esos procesos, deberán considerarse realizadas al proceso verbal (Art. 42).

A pesar de que esta Ley debe considerarse un paso considerablemente positivo de Colombia hacia el mejoramiento de su administración de justicia, lo cierto es que de nada sirven normas que establezcan la oralidad y los procesos por audiencias, si el Estado no adopta las medidas necesarias para que esas normas puedan convertirse en una realidad y si los partícipes del proceso no se encuentran capacitados para ello.

En efecto, para que la oralidad se convierta en una realidad, todos los partícipes del proceso y especialmente los jueces, los árbitros y los abogados litigantes, deben adoptar una nueva *cultura de la oralidad* y, en consecuencia, deben capacitarse adecuadamente para actuar en el contexto de un proceso oral, el cual necesariamente requiere una actitud mucho más activa y una preparación mayor para adelantarse a todo lo que puede acontecer durante el decurso de una audiencia.⁴

Es precisamente ese cambio de actitud que requiere la oralidad y los procesos por audiencias, lo que motiva el tema a desarrollar en este artículo, mediante el análisis,

3 MARTÍN DIZ, Fernando. *Oralidad y eficiencia del proceso civil: ayer, hoy y mañana*, en CAPRI, Federico y ORTELLS, Manuel. *Op. cit.* p. 27. En sentido coincidente: ROSEMBERG, Leo. *Tratado de Derecho Procesal Civil*, T. I., Bs. As., 1955, pp. 395-396. En sentido coincidente: CAPPELLETTI, Mauro. *Written and oral proceedings*, Milán, 1971, p. 92.

4 VÁZQUEZ SOTELO, José Luis. *La oralidad y escritura en el moderno proceso civil español y su influencia sobre la prueba*, en CAPRI, Federico y ORTELLS, Manuel, *Op. cit.* pp. 263 y ss.

desde una perspectiva eminentemente práctica y basada en la experiencia profesional, algunos temas prácticos vinculados a la preparación y desarrollo de audiencias, que se espera sean de interés para los abogados litigantes de Colombia, quienes a partir de ahora comenzarán a desarrollar su trabajo en un nuevo contexto de oralidad y, por ello, necesariamente deberán cambiar su aproximación al y su actitud hacia el proceso.

Finalmente, cabe destacar que si bien la Ley 1395 de 2010 no incidió de manera directa en la tramitación de procesos arbitrales, los cuales ya se tramitaban a través de una estructura predominantemente oral, en el presente artículo se tratarán en forma conjunta los procesos judiciales y los procesos arbitrales, dado que en lo que guarda relación con la oralidad, ambos requieren idénticas aptitudes y técnicas por parte de los abogados litigantes que participen de los mismos.

1. HABILIDADES TÉCNICAS DE LOS LITIGANTES EFECTIVOS

Los autores que han analizado en profundidad la actividad que desarrollamos los abogados litigantes, han concluido que los litigantes efectivos deben contar con dos habilidades técnicas complementarias e indispensables: (i) conocer el caso de su cliente y (ii) saberlo presentar en forma persuasiva.⁵

Si bien estas dos habilidades no necesariamente determinan el éxito de la actuación de un litigante, lo cierto es que sí ayudan a maximizar su poder convictivo y persuasivo frente al juez o al árbitro, lo cual precisamente permite alcanzar el objetivo de todo litigante: persuadir al juzgador de que el caso de nuestro cliente se encuentra amparado por el Derecho y, por ello, debe dictarse una sentencia o un laudo favorable a él.

Por una parte, entonces, conocer el caso del cliente implica contar con una metodología mediante la cual se analizan exhaustivamente los hechos del caso, la prueba con la que se cuenta para examinar cada uno de esos hechos y las pretensiones que se formularán con base en esos hechos y en esa prueba. En definitiva, se trata de preparar el caso del cliente para el proceso (judicial o arbitral) a través de la elaboración de una *teoría del caso*.

Como se analizará más adelante, la teoría del caso no es más que el guión narrativo de cada parte acerca de cómo ocurrieron los hechos y qué responsabilidad le cupo a

⁵ MAUET, THOMAS, A. *Fundamentals of Trial Techniques*. Little, Brown and Company, Second Edition, 1988, pp. 1-21.

los sujetos involucrados, así como la presentación de las pruebas que se quieren hacer valer durante la etapa probatoria del proceso.⁶

Por otra parte, saber presentar el caso del cliente en forma convincente y persuasiva implica que el litigante conozca y aplique eficazmente técnicas de argumentación y de persuasión a la hora de presentar el caso de su cliente ante un juez o un árbitro.

Esa capacidad de persuadir con la que debe contar todo litigante no solamente debe manifestarse en los memoriales o escritos que redacta, sino y fundamentalmente en las audiencias, las cuales son precisamente actos procesales complejos, en los que predomina la oralidad o la palabra hablada como forma de expresión, que suponen la reunión de las partes y/o sus apoderados bajo la dirección del juez o el árbitro y en los que se llevará a cabo una vasta cantidad de actividad procesal, bajos los controles de coordinación y de subordinación de todos los sujetos partícipes del proceso.⁷

Es en las audiencias donde se manifiesta plenamente la oralidad, que es la forma más natural de las personas de exteriorizar sus pensamientos, transmitir su conocimiento y compartirlos con los demás, y que supone diálogo, réplica, interrupción, preguntas y respuestas, todo en tiempo real.⁸

Por ello, la oralidad en el contexto de un proceso, a diferencia de la escritura, requiere un rol considerablemente más activo de los litigantes, una mayor preparación, el conocimiento y la aplicación de técnicas de argumentación y persuasión y la necesidad de reaccionar en tiempo real a todo lo que acontezca en la audiencia.

Con base en los anteriores conceptos, a continuación se comentarán y analizarán algunas de las principales buenas prácticas que todo litigante debería tener en cuenta al momento de prepararse y de asistir a una audiencia de un proceso judicial o arbitral.

⁶ LEÓN PARADA, Víctor Orielson. *¿Qué es en sí, el concepto llamado teoría de caso?*, El ABC del nuevo Sistema Acusatorio Penal. El juicio oral, Octubre 2005, pp. 203-204, Id. vLex: VLEX-42406679, <http://vlex.com/vid/42406679>. MAUET, Thomas A. *Op. cit.* pp. 8-11.

⁷ GREIF, Jaime. *La audiencia preliminar y el despacho saneador en el centro de la reforma*, Curso sobre el Código General del Proceso, Tomo II, Editorial F.C.U., Montevideo, 1992, p. 126. Barrios de Ángelis, Dante, *Teoría del Proceso*, Editorial Depalma, Buenos Aires, 1979, pp. 224- 225.

⁸ GALEANO REY, Juan Pablo y BERNATE OCHOA, Francisco. *Técnicas penales del juicio*, Editorial Centro Editorial Universidad del Rosario, Bogotá, 2002, pp. 45-49.

2. PREPARACIÓN DE Y PARA UNA AUDIENCIA

Las audiencias, como actos procesales complejos en las cuales tiene lugar una muy variada actividad procesal, necesariamente requieren una preparación previa, que le permita al litigante anticipar lo que sucederá o podrá suceder en la audiencia, reaccionar en tiempo y forma y evitar que, por carecer de la debida preparación, los derechos de su cliente se vean afectados.

Por esa razón, *planear* es el elemento clave en el arte de litigar. Si bien en otras áreas de la actividad humana la espontaneidad y la improvisación pueden ser cualidades valiosas, en el contexto de la actividad litigiosa, la inexistencia de planeación y de preparación puede provocar situaciones perjudiciales para el cliente, como por ejemplo, dejar en evidencia inconsistencias o contradicciones en la teoría del caso del cliente, perder oportunidades de recurrir decisiones judiciales que sean adversas para el cliente o privar al cliente de futuras acciones o recursos.

Adicionalmente, estudios que se han realizado sobre diversos aspectos vinculados a la actividad litigiosa, concluyen que las primeras impresiones son, normalmente, las impresiones que perduran y que el hecho de mostrarse preparado y conocedor del caso ante un juez o un árbitro, genera una primera buena impresión no solamente del abogado litigante, sino también del caso que éste defiende.⁹

Como consecuencia de lo anterior, el abogado litigante debe llevar a cabo una serie de tareas previas a la celebración de una audiencia, de manera de llegar a ella con la debida preparación.

En ese orden de ideas, en primer término, el abogado litigante debe elaborar una teoría del caso que sea simple, fácil de entender, lógica y creíble. Ello se realiza mediante un análisis exhaustivo de los hechos del caso presentados por su cliente, la prueba con la que se cuenta para probar cada uno de esos hechos y las pretensiones que se formularán con base en esos hechos y en esa prueba. Adicionalmente, el litigante debe analizar, entre otros temas, los hechos que eventualmente alegará la contraparte, la prueba que eventualmente presentará la contraparte, los problemas de admisibilidad de la prueba del cliente como de la contraparte, las debilidades del caso del cliente y de la contraparte.

La relevancia de contar con una teoría del caso es precisamente que esa teoría será la que guiará la labor del litigante a lo largo de todo el proceso y éste deberá cuidarse de nunca actuar en forma inconsistente o contradictoria con ella. En efecto, con base en ella redactará los hechos que sean relevantes para el caso de su cliente, elaborará las

⁹ MAUET, Thomas A. *Op. cit.* pp. 20-21.

pretensiones de su cliente, solicitará la práctica de pruebas que sean conducentes, pertinentes y necesarias para probar los hechos fundamento de las pretensiones de su cliente, realizará alegaciones orales ante el juez o el árbitro cada vez que tenga oportunidad para ello, interrogará a los testigos, a las contrapartes y a los peritos que eventualmente intervengan y controvertirá los hechos y argumentos que presente la contraparte.

Sin una teoría del caso que guíe la labor del abogado litigante, éste se expone a omitir la alegación de hechos relevantes para el caso de su cliente, omitir la formulación de pretensiones relevantes para su cliente, solicitar la práctica de pruebas inconducentes, impertinentes e innecesarias, realizar alegaciones orales que no sean consistentes, practicar la prueba sin una lógica intrínseca, incurrir en contradicciones y, en definitiva, que el caso de su cliente pierda credibilidad frente al juzgador.¹⁰

En efecto, en el hipotético caso en que el juzgador no detectara por sí mismo las inconsistencias y contradicciones de la actuación de un litigante que no cuenta con una teoría del caso, un abogado de la contraparte más o menos avezado sí las pondrá de manifiesto ante el juzgador, en cuyo caso el litigante habrá irremediablemente perdido poder convictivo y persuasivo desde el comienzo del proceso.

En segundo término, cabe tener presente que un proceso se trata de convencer al juzgador de que la tesis de nuestro cliente es la que debe prevalecer por sobre la de la contraparte. Los procesos se ganan gracias al poder convictivo de los argumentos de un caso y a la prueba que sustenta esos hechos y por esa razón es tan relevante conocer y aplicar técnicas de persuasión.

Como consecuencia de lo anterior, al momento de prepararse para una audiencia y todo lo que acontecerá en ella, el abogado litigante debe considerar cuál será el *auditorio* al cual estará dirigido su esfuerzo argumentativo y de persuasión.

El auditorio “es una construcción del orador que está determinada por los objetivos buscados por su argumentación y el grupo de individuos a los que se está buscando influenciar con ésta. La clase de argumentos que esgrima el orador está en función de los componentes psicológicos y sociológicos de los individuos que constituyen el auditorio. De ahí que el conocimiento del auditorio es condición previa para el éxito de una acción retórico-argumentativa”.¹¹

En sentido coincidente, se ha expresado que el auditorio “no es un telón blanco sobre el cual proyecta el orador lo que mejor le parece, sino un organismo que piensa y en

¹⁰ *Ídem.* p. 9.

¹¹ MONSALVE, Alfonso. *Teoría de la argumentación*. Editorial Universidad de Antioquia, 1992, citado por GALEANO REY, Juan Pablo y BERNATE OCHOA, Francisco. *Op. cit.* pp. 107-108.

el cual la palabra de otro produce toda una serie de movimientos y reacciones que se relacionan con algunos modos de pensar, con las convicciones políticas y religiosas, con la cultura y la posición social; en una palabra, con todos aquellos factores que individualizan una personalidad síquica”¹².

Dado que el conocimiento del auditorio y la adaptación de la argumentación a ese auditorio es condición previa y necesaria para el éxito de una acción retórico-argumentativa, a la hora de prepararse para una audiencia, cabe tener presente quién es el juzgador, qué quiere saber del caso, cuáles son sus convicciones, sus valores, sus creencias y qué visión podrá tener él del caso que se le someta a su decisión. Adicionalmente, cabe tener en cuenta que los jueces o los árbitros, en muchos casos pueden tener una concepción o idea ya establecida respecto de los distintos hechos que se discuten en un proceso, como consecuencia de su previa experiencia profesional y personal.¹³

Con base en lo anterior y en la constatación de que ningún proceso ni juzgador es igual a otro, en todo momento el abogado litigante debe tener una aproximación flexible al proceso¹⁴ y adaptar su argumentación al auditorio para quien va dirigido su esfuerzo argumentativo y de persuasión, dado que, en definitiva, el juez o el árbitro optará, al momento de dictar su sentencia o su laudo, por la tesis de quien sea más persuasivo al momento de presentar su posición.

En tercer término, debe tenerse presente qué tipo de audiencia es y anticipar su contenido de acuerdo con lo que establezca la ley, de forma de estar preparado para la actividad procesal que se va a llevar a cabo en esa audiencia, conocer las decisiones que se dictarán durante el curso de la misma, conocer los recursos que eventualmente se puedan interponer contra esas decisiones y, en definitiva, realizar un control efectivo de subordinación de la actividad del juez o de los árbitros y de coordinación de la contraparte.¹⁵

Dada la inmediación y la concentración que caracteriza al proceso por audiencias, es clave que el abogado litigante reaccione, en tiempo real, ante toda la actividad que tiene lugar en una audiencia. Por esa razón, estar preparado, conocer las normas que rigen el contenido de una determinada audiencia y anticipar su contenido son los elementos diferenciadores para evitar sorpresas.

¹² ALTAVILLA, Enrico. *Psicología judicial*, Vol. II, Editorial Temis, Bogotá, 1975, p. 1019.

¹³ GALEANO REY, Juan Pablo y BERNATE OCHOA, Francisco. *Op. cit.* p. 139.

¹⁴ MAUET, Thomas A. *Op. cit.* p. 21.

¹⁵ BARRIOS DE ÁNGELIS, Dante. *Teoría del Proceso*. Editorial Depalma, Buenos Aires, 1979, pp. 224- 225.

Adicionalmente, debe estarse preparado para lo que la contraparte pueda alegar, solicitar y/o hacer durante la audiencia, para lo cual es altamente recomendable haber leído todos los memoriales presentados por la contraparte hasta la audiencia, conocer la teoría del caso de la contraparte en caso en que ésta se haya hecho explícita y tener preparados de antemano los fundamentos de inconformidad que se expresarán en el traslado de los recursos que la contraparte eventualmente interponga contra las decisiones dictadas en audiencia.

Como se analizará más adelante, también debe estarse preparado para recurrir las decisiones dictadas por el juez o por el tribunal arbitral en el decurso de una audiencia, para lo cual es fundamental saber de antemano si un determinado auto es recurrible o no, qué recursos son admisibles y preparar de antemano los fundamentos de inconformidad que sustentarán los recursos que se interpongan.

Finalmente, es altamente recomendable contar con un duplicado exacto y ordenado del expediente, que contenga todos los memoriales presentados por las partes del proceso, así como copia de todas las decisiones dictadas por el juez o por el tribunal arbitral hasta ese momento, en orden cronológico y preferentemente con el mismo número de foliatura que consta en el expediente original.

La finalidad de esta práctica es precisamente acceder fácilmente a los documentos del proceso durante la audiencia, especialmente cuando se trata de fundamentar los recursos que se desee interponer o de descorrer el traslado de los recursos que eventualmente interponga la contraparte.

Adicionalmente, el hecho de ir preparado a una audiencia, con una copia ordenada del proceso, demuestra profesionalismo, seguridad y preparación frente al juez, lo cual, como se expresó anteriormente, genera una primera buena impresión del abogado litigante desde un primer momento.

3. DESARROLLO DE UNA AUDIENCIA

No obstante lo anteriormente expresado, la diligencia de un abogado litigante no culmina con la preparación de y para la audiencia, sino que debe extenderse durante todo el desarrollo de la misma y hasta que ésta culmine.

Investigaciones realizadas sobre la percepción de la conducta de los abogados litigantes, demuestran que los árbitros y los jueces tienen mejores impresiones de los que actúan de forma preparada, tienen buenas aptitudes orales y demuestran

dedicación frente a su cliente dentro de los límites de lo que es justo, que frente a los que no demuestran ninguna de esas cualidades.¹⁶

Si bien no hay una técnica única ni una sola forma de hacer las cosas en lo que se refiere a la participación en audiencias, lo cierto es que aquellos sistemas jurídicos con mayor tradición oral en la tramitación de procesos han ido acumulando una experiencia valiosa para países como Colombia, en donde la oralidad apenas comienza a abrirse camino.

Antes de ingresar al análisis de algunas de esas buenas prácticas de los sistemas jurídicos con mayor tradición oral, cabe destacar que, en términos generales, todo abogado litigante debe ser consciente que en una audiencia el juzgador no solamente evalúa la conducta de las partes, sino también la de los abogados que las representan y esa evaluación comienza desde que se ingresa a una sala de audiencias.

Por esa razón, desde el comienzo de una audiencia se debe sentar el ejemplo de profesionalismo y respeto no solamente respecto del juez o del árbitro, sino también de la contraparte y su abogado.

Así, temas tan básicos como llegar en hora a las audiencias y tratar al juez, a la contraparte y a su abogado con respeto, cortesía, formalidad y distancia, aun cuando exista un conocimiento personal de ellos, no deben ser dejados de lado en ningún momento.

Adicionalmente, el abogado litigante debe ser consciente que las audiencias permiten percibir otros aspectos de la actuación de un abogado, como su lenguaje verbal (palabras) y su lenguaje no verbal o corporal (contacto visual, posición del cuerpo, expresiones faciales, gestos, tono de voz, movimientos corporales, entre otros), razón por la cual debe prestarse especial atención no solamente a lo que se dice en una audiencia, sino también a lo que se hace.

3.1. Toda audiencia es una oportunidad para persuadir

Más relevante que lo anteriormente mencionado, es que cada audiencia debe ser percibida por el abogado litigante como una oportunidad de persuadir al juez o al tribunal arbitral de los méritos del caso de su cliente, razón por la cual ninguna audiencia puede ser menospreciada al punto de no ir debidamente preparado.

¹⁶ MAUET, Thomas A. *Op. cit.* p. 21.

Con independencia del contenido que la ley le asigne a cada tipo de audiencia, lo cierto es que, en la práctica y como consecuencia de la interacción del juzgador con las partes del proceso y sus abogados, el contenido de una audiencia puede variar.

De hecho, esa interacción puede determinar que, por ejemplo, no obstante no existir una etapa legalmente prevista de alegaciones iniciales de las partes, como sucede en Colombia, que en la práctica pueden tener lugar en forma espontánea. En esos casos, no ir debidamente preparado significa perder una muy importante oportunidad.

Precisamente porque las primeras impresiones tienden a transformarse en impresiones duraderas, la posibilidad de formular alegaciones iniciales es una oportunidad que puede hacer la diferencia en el resultado del proceso y, por ello, es una oportunidad que un abogado litigante efectivo no debe desperdiciar.

Por esa razón, el abogado litigante debe aprovechar todas y cada una de las oportunidades que se puedan presentar en estas audiencias para dar su propia versión de los hechos objeto del proceso y para anticipar esas oportunidades, debe ir preparado para hacer, en cualquier momento, una presentación corta, clara y simple que sintetice la posición de su cliente.

Si en alguna de las audiencias legalmente previstas, hay oportunidad de presentar el caso del caso o de realizar cualquier tipo de ejercicio argumentativo, cabe tener presente lo que se ha denominado la *psicología de la persuasión*, de acuerdo con la cual, no obstante cada parte está convencida de su propia visión de los hechos, lo cierto es que a quien hay que convencer de esa visión es a quien tomará una decisión sobre esos hechos: el juez o el tribunal arbitral.¹⁷

La visión que el juez o el tribunal adopte de cuantas le presenten las partes, será aquella que se muestre como más persuasiva, pues si ninguna de las presentadas por las partes lo es, el juzgador construirá su propia versión de la realidad y en definitiva será la que adopte.¹⁸

Los abogados litigantes, para convencer o persuadir al juzgador, deben recurrir al discurso forense o a la argumentación, que es “el conjunto de técnicas discursivas que permiten provocar o acrecentar la adhesión de los espíritus a las tesis que se les presenta a su asentimiento”.¹⁹

¹⁷ GALEANO REY, Juan Pablo y BERNATE OCHOA, Francisco. *Op. cit.* p. 137.

¹⁸ *Ídem.* p. 137.

¹⁹ PERELMAN, Chaim y OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado de argumentación. La nueva retórica*, Editorial Gredos, Madrid, 1989, citado por GALEANO REY, Juan Pablo Y BERNATE OCHOA, Francisco. *Op. cit.* pp. 105-106.

Quien argumenta trata de persuadir o de convencer y el esfuerzo de todo abogado litigante, como orador, se dirige a ganar la total aceptación de su tesis por parte del juez o el tribunal arbitral (su auditorio) para luego desencadenar su acción y comprometerlo con su punto de vista.²⁰ En efecto, si una argumentación es adecuada y logra su objetivo, el juez o el tribunal arbitral adoptarán la tesis que esa argumentación le presentó.

Dado que la comunicación se basa en la percepción, para lograr que esa comunicación sea persuasiva se requiere, en primer lugar, *credibilidad* de quien envía los mensajes y *confiabilidad* de la fuente de la cual obtuvo la información. La influencia que puede ejercer una persona es normalmente una reacción consecencial de la credibilidad que inspira esa persona. En el caso de los abogados litigantes, su credibilidad normalmente va asociada a su reputación y a la honestidad que evidencie tanto para los hechos que le son favorables como para los que le son desfavorables en el proceso.²¹

En segundo término, cabe tener en cuenta que los seres humanos tienen una predisposición natural a retener los estímulos u observaciones iniciales y finales de una presentación o exposición, frente a los estímulos u observaciones que vengan en el medio, lo que constituyen los fenómenos psicológicos de la primacía (*primacy effect*) y de lo reciente (*recency effect*). Por lo tanto, el orden en el que se expresen las ideas tiene mucho que ver con la forma como el mensaje será asimilado por el juez o el tribunal arbitral.²²

A lo anterior, debe agregarse la capacidad relativamente corta de los seres humanos de mantener la concentración, de acuerdo con la cual solamente se puede mantener una concentración durante 15 ó 20 minutos, al cabo de los cuales los niveles de atención disminuyen significativamente.²³

Por todo lo anterior, en cualquier ejercicio argumentativo las ideas más importantes deben expresarse al juez o al tribunal arbitral al principio o al final de la exposición, nunca en el medio de la misma.

En tercer término, teniendo en cuenta que la persona promedio olvida la mayor parte de información que recibe en una comunicación en unas pocas horas y pasados dos o tres días apenas retendrá aproximadamente el 10% de lo que oyó y el 20% de lo que

²⁰ MONSALVE, Alfonso. *Teoría de la argumentación*, Editorial Universidad de Antioquia, 1992, citado por GALEANO REY, Juan Pablo y BERNATE OCHOA, Francisco. *Op. cit.*, p. 106.

²¹ GALEANO REY, Juan Pablo y BERNATE OCHOA, Francisco. *Op. cit.* pp. 141- 142.

²² MAUET, Thomas A. *Op. cit.* p. 45. GALEANO REY, Juan Pablo y BERNATE OCHOA, Francisco, *Op. cit.* p. 144.

²³ GALEANO REY, Juan Pablo y BERNATE OCHOA, Francisco. *Op. cit.* pp. 141-142.

vio, el abogado litigante debe recurrir a estrategias que incrementen la posibilidad de que el juzgador retenga la mayor cantidad posible de información recibida durante el proceso. Esas estrategias pueden incluir la utilización de medios audiovisuales si ello fuera permitido, la repetición de hechos relevantes para el caso, la utilización de palabras que adviertan al auditorio que lo que se va a afirmar es importante, utilizar la voz con un buen timbre y volumen, entre otras.²⁴

En cuarto término, si se presentara la oportunidad de presentar el caso ante el juez o el tribunal arbitral, lo más importante para el abogado litigante es concentrarse en informar clara y sintéticamente los hechos que ameritan una sentencia o un laudo favorable a su cliente. Se trata, en definitiva, de una oportunidad para informar sobre hechos, no para argumentar, como sucederá en los alegatos finales, pues hay que “instruir al juez antes de conmoerlo”.²⁵

A tales efectos, el método más efectivo para llevar a cabo esa presentación inicial es intentar resumir el caso en una sola oración o pocas oraciones simples, básicas, directas y que creen imágenes memorables en el juzgador, lo que se ha dado en llamar el discurso de ascensor (*elevator pitch*), es decir, un discurso que logra resumir las ideas centrales de una argumentación persuasiva en un período de tiempo de segundos o de pocos minutos.²⁶

En ese discurso, la concentración del litigante naturalmente deberá consistir en la narración de los hechos favorables al caso de su cliente y en personalizar a tal punto el conflicto que involucra a su cliente que el problema jurídico sometido a decisión del juzgador se vuelva para éste un problema humano que apele a sus propios valores para resolverlo.

Finalmente, a la hora de realizar este discurso, se deben evitar notas o documentos escritos, se debe mantener en todo momento el contacto visual con el juzgador y se debe utilizar el lenguaje corporal como una herramienta para darle más énfasis a la exposición, dado que investigaciones demuestran que en una presentación ante un grupo de personas, el 58% del impacto viene determinado por el lenguaje corporal (postura, gestos, contacto visual), el 35% por el tono de voz y sólo el 7% por el contenido de la presentación.²⁷

²⁴ *Ídem.* pp. 142-143.

²⁵ MAUET, Thomas A. *Op. cit.* pp. 45-48.; ALTAVILLA, Enrico, *Sicología judicial*, Vol. II, Editorial Temis, Bogotá, 1975, p. 1025.

²⁶ WREDEN, Nick. “How to make your case in 30 seconds or less”, *Guide to Persuasive Presentations*, *Harvard Business Review*, pp. 2, 5-7.

²⁷ FALCÓN, E. *Tratado de Derecho Procesal Civil, Comercial y de Familia*, Tomo III, Santa Fe, 2006, p. 27, citado en PEYRANO, Jorge W. *La prueba entre la oralidad y la escritura*, en CAPRI, Federico y ORTELLS, Manuel. *Op. cit.* pp. 147-173.

3.2. Audiencias de práctica de pruebas

Las audiencias de práctica de pruebas son aquellas en las cuales la principal actividad procesal será el diligenciamiento o la producción de los medios de prueba que el juez o el tribunal arbitral haya oportunamente ordenado practicar. Los medios de prueba que naturalmente se practican en audiencia son la recepción de las declaraciones de las partes, de los testigos y de los peritos que eventualmente intervengan y las inspecciones judiciales.

Toda audiencia de práctica de pruebas requiere su necesaria preparación previa. No obstante, por la especial relevancia de la prueba testimonial, a continuación se realizarán algunos comentarios prácticos vinculados a las audiencias en las cuales se practica este medio de prueba, distinguiendo a estos efectos entre las audiencias en las cuales se practica el interrogatorio de los testigos presentados por uno mismo y aquellas en las cuales se practica el interrogatorio de los testigos presentados por la contraparte.

En lo que guarda relación con el interrogatorio de los testigos presentados por uno mismo (*direct examination*), si estos testigos no son hostiles y su testimonio es relevante para probar hechos que sustentan la teoría del caso del cliente, lo más importante es que presenten ante el juez o el tribunal arbitral una historia que sea consistente con esa teoría, de forma que los hechos más importantes de la misma sean destacados y los irrelevantes sean excluidos.²⁸

A esos efectos, el abogado litigante debe hacer énfasis en demostrar, ante el juez o el tribunal arbitral, la credibilidad del testigo, la cual dependerá de quién es el testigo, de qué dice y de cómo lo dice. Adicionalmente, la credibilidad de un testigo va necesariamente unida a la forma como se enteró de los hechos sobre los cuales debe declarar, a la inexistencia de cualquier interés personal en el resultado del proceso y a la inexistencia de cualquier relación con las partes del proceso que pueda influenciar su testimonio.

En lo que tiene que ver con la forma de practicar el interrogatorio de este tipo de testigos, las investigaciones realizadas sobre el punto concluyen que el interrogatorio debe ser simple, enfocado a llegar rápidamente a los hechos relevantes y consistentes con la teoría del caso, a desarrollar suficientemente esos hechos y luego detenerse.²⁹

²⁸ MAUET, Thomas A. *Op. cit.* pp. 75-89.

²⁹ *Ídem.* pp. 75-89.

Dado que la forma en la que una pregunta es formulada incide en la respuesta que se obtiene, el abogado litigante debe preparar anticipada y cuidadosamente las preguntas que inicialmente desea preguntarle al testigo para probar los hechos principales del caso de su cliente, conservando siempre la flexibilidad de adaptar su cuestionario a lo que vaya declarando el testigo.

A esos efectos, las preguntas preferentemente deben seguir un orden lógico y cronológico de eventos y deben ser cortas y abiertas, es decir, que motiven la declaración espontánea y descriptiva del testigo, de forma que sea éste, y no el abogado, el centro de atención del juez o del tribunal arbitral. No obstante, un orden cronológico puede no ser recomendable si hay hechos claves para la teoría del caso sobre los cuales el testigo declarará, en cuyo caso es recomendable que estos hechos sean presentados al principio, cuando por el fenómeno de la primacía anteriormente mencionado, la capacidad de retención del juez o de los árbitros es mayor.

Por otra parte, es muy importante evitar formular preguntas que de cualquier manera disminuyan el impacto del testimonio del testigo. Por esa razón, hacer preguntas sugestivas a un testigo propuesto por uno mismo no es conveniente dado el juez o los árbitros no serán capaces de determinar si el testigo hubiera dado esa misma respuesta si no hubiera sido por la sugestión del abogado litigante, que puso palabras en boca del testigo.

Finalmente, también en esas audiencias deben tenerse en cuenta los principios de primacía y de lo reciente anteriormente mencionados, los cuales determinan que el juez o el los árbitros retendrán más fácilmente lo que el testigo declare al comienzo y al final de su declaración, razón por la cual las preguntas más importantes a formularle al testigo deben encontrarse en estos momentos temporales de su declaración.

En lo que guarda relación con el interrogatorio de los testigos presentados por la contraparte (*cross examination*), cabe tener presente que estos testigos pueden eventualmente ser hostiles y pueden llegar a declarar sobre hechos que no son consistentes con la teoría del caso del cliente, razón por la cual estos testimonios tienen la potencialidad de ser más o menos perjudiciales.³⁰

Por esa razón, antes de practicar un conainterrogatorio de testigos propuestos por la contraparte, el abogado litigante debe analizar si el testigo declaró previamente algo perjudicial para la teoría del caso, si fue un testigo creíble, si omitió declarar sobre algún punto importante, si se tiene algo relevante para preguntar en el

³⁰ *Ídem.* pp. 211-222.

contrainterrogatorio y cuán dispuesto se está a correr los riesgos implícitos en todo contrainterrogatorio.

Si se resuelve contrainterrogar, ello puede hacerse con dos finalidades distintas: intentar obtener una declaración del testigo favorable a los argumentos del caso de nuestro cliente o intentar atacar la credibilidad del testigo ante el juez o el tribunal arbitral, para de esa manera afectar lo que haya declarado a favor del caso de la contraparte.

En lo que tiene que ver con la forma de practicar el interrogatorio, las investigaciones realizadas sobre el punto concluyen que lo primero que debe evaluarse es la conveniencia de repreguntar a estos testigos y, de llegarse a la conclusión de que es conveniente interrogarlos, debe anticiparse cuál será la respuesta probable antes de formular las preguntas, de forma de evitar, en la medida de lo posible, respuestas adversas.

Como se mencionó anteriormente, dado que la forma en la que una pregunta es formulada incide en la respuesta que se obtiene, el abogado litigante debe preparar anticipada y cuidadosamente las preguntas que inicialmente desea preguntarle al testigo, conservando siempre la flexibilidad de adaptar su cuestionario a lo que vaya declarando el testigo.

A diferencia de los testigos propuestos por uno mismo, para estos testigos deben formularse preguntas cortas y concretas, que también motiven respuestas cortas y concretas, de forma que sea el abogado, y no el testigo, el centro de atención del juez o del tribunal arbitral, evitando en todo caso las preguntas abiertas y, de esa forma, minimizar los riesgos de una declaración adversa.

3.3. Audiencias de alegatos de conclusión

Luego de practicada toda la prueba ordenada por el juez o por el tribunal arbitral y concluida la instrucción del proceso, las audiencias de alegatos de conclusión, expresamente previstas en el artículo 432, numeral 3 del Código de Procedimiento Civil, tal como el mismo fue reformado por el artículo 25 de la Ley No. 1395 de 2010 para los procesos judiciales, y el artículo 154 del Decreto No. 1818 de 1998 para los procesos arbitrales, son la última oportunidad de comunicarse directamente con el juez o el tribunal arbitral y de convencerlo de la teoría del caso que se ha estado defendiendo.

Una vez más, a la hora de llevar a cabo un ejercicio argumentativo cabe tener en cuenta, en primer término, la predisposición natural de los seres humanos anteriormente comentada a retener los estímulos u observaciones iniciales y finales

de una presentación o exposición, frente a los estímulos u observaciones que vengan en el medio, razón por la cual las ideas más importantes deben expresarse al juez o al tribunal arbitral al principio o al final de la exposición, nunca en el medio de la misma.³¹

A diferencia de lo que se comentaba para los alegatos iniciales en caso de que espontáneamente se presentara la oportunidad de realizarlos, los alegatos de conclusión son una oportunidad para argumentar y persuadir al juzgador, no para informar. En efecto, en este momento del proceso se trata de hacer explícita nuestra teoría del caso y de argumentar cómo la prueba practicada respalda cada uno de los hechos que conforman esa teoría.³²

Nuevamente, lo más importante es que el abogado litigante se concentre en presentarle al juzgador tanto los hechos como la prueba practicada de una forma lógica, básica, simple y directa, a través de la cual se resalten las fortalezas del caso de su cliente, de forma de persuadirlo para que dicte una sentencia o un laudo favorable a éste.³³

Finalmente, a la hora de realizar este discurso, se deben evitar notas o documentos escritos, se debe mantener en todo momento el contacto visual con el juez o con los miembros del tribunal arbitral y se debe utilizar el lenguaje corporal como una herramienta para darle más énfasis a la exposición.

En todo lo demás, los comentarios realizados en el punto (i) anterior son enteramente aplicables y trasladables a este tipo de audiencias, por lo que remitimos al lector a ese punto.

3.4. Admisibilidad, conveniencia y necesidad de interponer recursos

Por su relevancia práctica, también cabe hacer mención a los recursos que pueden llegar a ser interpuestos contras las decisiones del juez o del tribunal arbitral que se dicten en el decurso de una audiencia, los cuales, por imperio legal, deben ser interpuestos en forma inmediata en la propia audiencia (Arts. 348 y 352 del Código de Procedimiento Civil).

Para poder reaccionar en tiempo y forma en esas situaciones, lo primero que el abogado litigante debe conocer es si un determinado auto dictado por el juez o el tribunal arbitral puede ser recurrido, es decir, el abogado debe estar en condiciones de

³¹ *Ídem.* p. 45.

³² *Ídem.* pp. 271-280.

³³ *Ídem.* pp. 45-48.

determinar, en la propia audiencia, la admisibilidad de recursos y, si ello es posible, qué tipo de recursos pueden interponerse conforme a la ley.

A modo de ejemplo, en los procesos arbitrales, los autos que decreten pruebas no admiten recurso alguno, mientras que los que las nieguen únicamente pueden ser recurridos mediante el recurso de reposición (Art. 151 inc. 2º del Decreto 1818 de 1998). En sentido coincidente, en los procesos judiciales, los autos que rechazan pruebas pueden ser recurridos mediante los recursos de reposición y apelación, mientras que el auto que decreta una prueba no admite recurso de apelación (Arts. 348 y 351 del Código de Procedimiento Civil).

Adicionalmente, los recursos que sean admisibles y que se decidan interponer, deben ser planteados en forma clara, para que no queden dudas acerca de la voluntad de recurrir, en forma oportuna y deben estar debidamente fundamentados, razón por la cual es altamente recomendable, antes de la audiencia, anticipar qué decisiones adversas al cliente pueden dictarse en el decurso de una determinada audiencia y llevar preparados los fundamentos de inconformidad.

Con independencia de la admisibilidad de un recurso, un abogado litigante también debe estar en condiciones de llevar a cabo, en tiempo real, un análisis de la conveniencia de plantear objeciones o recursos ante una determinada decisión del juez o del tribunal arbitral.

En efecto, puede darse el caso que, no obstante la existencia de una decisión judicial adversa al cliente, el abogado litigante, luego de un análisis meditado de la cuestión, resuelva no interponer recursos por tratarse de decisiones, en últimas, inocuas, para evitar predisponer negativamente al juez o al tribunal arbitral, para evitar fricciones innecesarias con el juez o el tribunal arbitral o para evitar la pérdida de su credibilidad por plantear, en forma constante, objeciones o recursos.

No obstante el análisis de conveniencia anteriormente mencionado, puede haber situaciones en las cuales no plantear objeciones o recursos puede determinar la pérdida de la posibilidad de interponer recursos posteriores. En esos casos, la única forma de preservar esa posibilidad para el cliente es planteando, en las oportunidades previstas en la ley, las objeciones o recursos pertinentes.

A modo de ejemplo, en los procesos arbitrales, para luego poder promover la anulación del laudo por determinadas causales (indebida constitución del tribunal arbitral, no decretar pruebas oportunamente solicitadas o no practicar pruebas decretadas), se deben haber puesto de manifiesto estas circunstancias en las oportunidades debidas durante el decurso del proceso arbitral (Art. 163 nums. 2 y 4

del Decreto 1818 de 1998), sin lo cual el cliente habrá perdido la oportunidad de solicitar la anulación del laudo proferido por el tribunal arbitral.

4. TERMINACIÓN DE LA AUDIENCIA

Para que toda la actividad procesal que acontece en una audiencia sea útil para las subsiguientes etapas del proceso, es necesario que exista un debido registro y documentación de todo lo que sucedió en la audiencia. Sin ello, la rica actividad que tiene lugar en una audiencia se perdería irremediablemente y ello generaría graves perjuicios para todos los partícipes del proceso.

Por esa razón, lo que acontece en una audiencia se documenta normalmente en actas resumidas, en las cuales constan quiénes estuvieron presentes en la audiencia y se sintetiza la actividad que haya tenido lugar durante la audiencia.

De acuerdo con el artículo 25 de la Ley No. 1395 de 2010, que modifica el artículo 432 del Código de Procedimiento Civil, en las audiencias del proceso abreviado, que por disposición de la ley es la estructura procesal de principio, lo acontecido en las audiencias se registrará mediante un sistema de grabación electrónica o magnetofónica y en el acta escrita se consignará únicamente el nombre de las personas que intervinieron, los documentos que se hayan presentado, el auto que suspenda la audiencia y la parte resolutive de la sentencia.

Por temas de economía procesal, el mencionado artículo adicionalmente dispone que en ningún caso se hará una transcripción del contenido de las grabaciones, que cualquier interesado podrá pedir la reproducción magnética de las grabaciones y que de las grabaciones se dejará duplicado que formará parte del archivo del juzgado.

En cualquier caso, sea que lo acontecido en una audiencia se documente mediante acta resumida o sea que se realicen transcripciones de lo registrado mediante sistemas de grabación electrónica o magnetofónica, como sucede en los procesos arbitrales, el abogado litigante debe ser especialmente cuidadoso y revisar las actas resumidas y las transcripciones que se realicen, de manera que si las mismas no recogen fielmente lo acontecido en la audiencia, se puedan plantear observaciones oportunamente.

5. CONCLUSIÓN

En el arte de litigar, la mejor estrategia es no improvisar, conocer el caso de nuestro cliente y saber defenderlo, en forma persuasiva, ante un juez o un tribunal arbitral, en todos y cada uno de los actos procesales que tengan lugar a lo largo del proceso.

Los nuevos desarrollos legislativos de Colombia, que deben considerarse altamente positivos, dado que ubican al país en la misma línea de los sistemas jurídicos más avanzados en lo que tiene que ver con tramitación de procesos, quedan carentes de contenido si no van acompañados de algunos cambios relevantes.

El primer cambio relevante se encuentra en manos del Estado en lo que tiene relación con los procesos judiciales. En efecto, la oralidad y los procesos por audiencias requieren la existencia de una infraestructura necesaria para llevar a cabo las audiencias (salas de audiencia, medios de registro audiovisual y sonoro de las audiencias, entre otros), así como la existencia de una mayor cantidad de recursos humanos para administrar justicia y para colaborarle al juez, entre otros aspectos, en el registro de las audiencias y en la recepción de las declaraciones de las partes, los testigos y los peritos que eventualmente intervengan.

Desde ese punto de vista, la oralidad y los procesos por audiencias necesariamente presuponen una inversión por parte del Estado, tanto en infraestructura, como en recursos humanos, sin la cual las positivas reformas legislativas no pasarán de ser meras declaraciones de principios sin aplicación práctica.

El segundo cambio relevante se encuentra en manos de quienes, desde una posición u otra, nos dedicamos a la actividad litigiosa. En efecto, la oralidad y los procesos por audiencias requieren que todos los partícipes del proceso, incluyendo al juez, los árbitros, los abogados litigantes, los funcionarios judiciales y los auxiliares de la justicia, cuenten con la debida capacitación sobre qué es la oralidad, qué implica, qué deberes les impone, qué derechos les concede y cómo se debe implementar eficazmente.

Desde ese punto de vista, la oralidad y los procesos por audiencias necesariamente presuponen, por una parte, una inversión por parte del Estado en capacitación de los jueces, los funcionarios judiciales y los auxiliares de la justicia. Por su parte, los abogados litigantes que estén dispuestos a aceptar los retos de la oralidad y a aprovecharla para su propio beneficio y el de sus clientes, también deberán invertir en su capacitación, especialmente en lo que guarda relación con técnicas de argumentación efectivas y persuasivas. Esto es especialmente relevante en países que, como Colombia, han tenido una tradición predominantemente escrita en la tramitación de los procesos.

Si esos dos cambios tienen lugar en Colombia, lo cual implica un compromiso tanto del Estado como de todos los operadores jurídicos, entonces no cabrá ninguna duda de que el país se alineará a la tendencia internacional de incorporar la oralidad y los procesos por audiencias como soluciones de principio, lo que indudablemente

propenderá a una más eficiente administración de justicia y a una más pronta solución de los conflictos de los justiciables.

Pues como sostiene Marcel Storme: “las reformas judiciales siguen siendo inútiles si carecen de una cultura basada en los deberes de los agentes judiciales. ‘Por tanto, lo que se requiere es la articulación de una cultura litigante fundamentada en los deberes, y la adopción del principio de que la oportuna observancia de las partes de las reglas e instrucciones es un prerequisite para participar en el proceso judicial’”.³⁴

³⁴ STORME, Marcel. *Más voz y menos letra: en defensa de la oralidad en los procesos judiciales*, en CAPRI, Federico y ORTELLS, Manuel. *Op. cit.* p. 52.