

**LA ORALIDAD EN EL PROCESO
LABORAL: EVALUACIÓN DE SU
IMPLEMENTACIÓN Y PRINCIPALES
DESAFÍOS**



Apuntes sobre la litigación oral en los procesos laborales

Notes about oral litigation in labour proceedings

MAURICIO ADRIÁN OLIVERA ARANÍBAR*

Universidad Católica de Santa María de Arequipa
Correo: mau_oach@hotmail.com
<https://orcid.org/0009-0009-5798-4008>

RESUMEN: en el presente artículo tengo como objetivo analizar el esquema de nuestra norma procesal laboral, tomando en cuenta a la litigación oral como una herramienta fundamental para el sustento de las pretensiones que se exponen en los procesos laborales. Asimismo, se analizan las técnicas que no están contempladas en la norma procesal laboral, pero que de alguna manera han sido aplicadas a lo largo de estos, aproximadamente, 13 años de vigencia de la norma procesal laboral. Por otro lado, se efectúa una revisión del proyecto de código procesal del trabajo y se analiza si este nuevo cuerpo legislativo, efectuará algún cambio relevante en el esquema procesal que tenemos actualmente.

ABSTRACT: In this article, my objective is to analyze the framework of our labour procedural law, considering oral litigation as a fundamental tool for supporting the claims presented in labour proceedings. Additionally, the techniques that are not explicitly addressed in the labour procedural law but have been applied over the approximately 13 years of its enforcement are also analyzed. On the other hand, a review of the draft Labor Procedural Code is conducted, and an analysis is made to determine whether this new legislative body will introduce any significant changes to the current procedural framework.

PALABRAS CLAVES: Proceso laboral, oralidad, examen, contraexamen, objeciones, juzgamiento, teoría del caso.

KEYWORDS: Labour process, orality, examination, cross-examination, objections, judgment, theory of the case.

Recibido: 20/08/2024 **Aceptado:** 22/09/2024 **Publicado en línea:** 30/09/2024

* Abogado titulado de la Universidad Católica de Santa María de Arequipa, con especialidades en litigación oral por la California Western School of Law, (Estado Unidos), Universidad de Salamanca, (España) y la Academia Nacional de Litigación, (Chile). Magíster por la Universidad Carlos III de Madrid, (España). Abogado Senior, encargado del área procesal laboral del estudio jurídico Damma Legal Advisors.

SUMARIO: I. Introducción. II Fundamentos de la litigación oral. 1. *Teoría del caso*. 2. *Alegatos de apertura*. 3. *Examen de testigos*. 4. *Contraexamen de testigos*. 5. *Alegatos de clausura*. II. Influencia de la litigación oral en el actual proceso laboral. 1. *Prevalencia de la oralidad*. 2. *Examen directo*. 3. *Contraexamen y/o contrainterrogatorio*. 4. *Objeciones*. III. El Código Procesal del Trabajo ¿Avance en la prevalencia de la oralidad? IV. Conclusiones Referencias.

◆

I. INTRODUCCIÓN

La llegada de la Ley N° 29497, Nueva Ley Procesal del Trabajo, supuso dejar atrás un modelo procesal predominantemente escrito, en el cual, las actuaciones orales se veían sumamente limitadas a situaciones concretas. Este escenario, se modificó sustancialmente con las disposiciones contenidas en el nuevo cuerpo normativo.

Así, la Nueva Ley Procesal del Trabajo introdujo la primacía de la oralidad, trayendo como novedad que, las actuaciones orales primaran sobre las escritas, a partir de procesos en los que, lo dicho por las partes en las audiencias, tuviesen mayor relevancia que lo que tal vez, incluyeron en sus escritos postulatorios.

La implementación de actuaciones predominantemente orales supuso que, los abogados litigantes tuviesen que prestar mayor atención y adquirir habilidades esenciales para las nuevas implicancias de las audiencias, dada la rigurosidad con la que, la actuación oral es tratada. Para tales efectos, las técnicas de litigación oral adquirieron gran relevancia para su participación.

En efecto, pasamos de un proceso predominantemente escrito, en el cual, las actuaciones orales se vieron limitadas a puntuales actos procesales, a un proceso en el cual, la litigación oral era la protagonista, razón por la cual, la instrucción del abogado en las técnicas de litigación oral era obligatoria.

Sin embargo, hoy nos encontramos frente a una propuesta de modificación de las actuaciones que conocemos, mediante la posible implementación del Código Procesal del Trabajo cuyo proyecto fue recientemente publicado

y que, implica la variación sustancial de lo conocido a través de la Nueva Ley Procesal del Trabajo.

En ese sentido, a través del presente artículo, abordaremos las principales aristas de que confluyen en las técnicas de litigación oral y que, son practicadas por los abogados en sus participaciones en las diligencias de la Nueva Ley Procesal del Trabajo, así también, cómo es que la posible implementación del Código Procesal del Trabajo afecte la actuación oral del abogado en las referidas audiencias, valorando si nos encontramos frente a un avance en la predominancia oral de los procesos o si, por el contrario, se trata de un retorno al modelo procesal de la antigua Ley Procesal del Trabajo.

II. FUNDAMENTOS DE LA LITIGACIÓN ORAL

Como mencionamos la introducción de la Nueva Ley Procesal del Trabajo, supuso que, las actuaciones orales de los abogados adquirieran mayor relevancia que lo que podían plasmar en los escritos postulatorios, razón por la cual, la participación en las diligencias en las que, se tuviese la oportunidad de fundamentar oralmente las pretensiones o medios de defensa, resultaron de vital importancia para obtener éxito en la controversia.

Esta situación trajo consigo que, el abogado litigante de la Nueva Ley Procesal del Trabajo deba adquirir destrezas que, el modelo procesal anterior no le requería, siendo, dichas destrezas las técnicas de litigación oral, las cuales, podemos definir como el conjunto de herramientas destinadas a argumentar, oralmente, las pretensiones, fundamentos del petitorio, mecanismos de defensa, medios de prueba y todos aquellos elementos de juicio en diligencias en las que se requiere la participación de las partes a lo largo del proceso.

En tal contexto, las técnicas de litigación de oral nos permiten actuar nuestros fundamentos frente al Juez, en una audiencia en la que, se cuenta con su presencia y la de la contraparte, oportunidad en la que, las posiciones materia de juicio se verán confrontadas en debate.

Para tales efectos, debemos tener en cuenta que, entre las citadas herramientas, podemos encontrar los siguientes:

1. Teoría del caso

Sin perjuicio que, no se trata de una actuación oral, la importancia de la teoría del caso para efectos del desempeño en las diligencias es trascendental, siendo que permite al abogado abordar cuál será la estrategia postulatoria o, por el contrario, la correcta estrategia de defensa.

En función a ello, los autores Momethiano y Ramos (2018) definen la teoría del caso, conforme a lo siguiente:

“(...) la óptica que propone la parte acusadora (teoría del caso propia) o defensa (teoría del caso impropia) respecto a los sucesos ocurridos que son materia de controversia, puesto que permiten construir una historia clara y relevante con contenido penal al ser producto de la conjunción de la hipótesis fáctica, jurídica y probatoria.” (Momethiano y Ramos, 2018, p. 213).

Si, como sostienen los autores, la teoría del caso permite la construcción de lo que los litigantes plantearan frente al Juzgador, encontramos que, tal ejercicio supondrá la parte inicial para el desarrollo de cada una de las herramientas de litigación a utilizar dentro de la audiencia.

100

En ese sentido, el correcto énfasis en la teoría del caso permitirá a los litigantes determinar cuáles serán las definiciones por utilizar dentro de sus alegatos de apertura, qué preguntas utilizar al momento del examen de testigos o del contra examen, e incluso, cómo finalizar la diligencia con un contundente alegato de clausura.

De acuerdo con Moreno (2012), la teoría del caso debe ser elaborada desde el primer contacto de abogado con la controversia, sin perjuicio de irse alimentando con el avance de proceso:

“La tarea de elaborar una teoría del caso comienza, aunque de manera preliminar, desde el primer contacto que el fiscal o abogado defensor tengan con una causa penal, con los hechos del caso. Luego se irá complementando con la información que proporcione el progreso de la investigación criminal o particular, y el concienzudo estudio de todos los antecedentes del caso que haga el litigante.” (Moreno, 2012, p. 29).

A partir de lo anterior, podemos concluir que, la litigación oral no solamente implica la correcta utilización de las herramientas frente al Juez al momento

de la exposición oral, sino que, supone la elaboración de un plan por parte del litigante, para determinar la línea de actuación durante las etapas del Juzgamiento, siendo que, esbozar incorrectamente los puntos de ataque o defensa de la controversia, implicaría, la deficiencia en la fundamentación a desarrollarse frente al magistrado.

Habiendo ensayado la importancia de una correcta implementación de la teoría del caso, nos proponemos a desarrollar las principales técnicas que deben mantener un abogado a fin de ejemplificar su postulación o defensa frente al magistrado.

2. Alegatos de apertura

El alegato de apertura supone que el litigante presente ante el Juez los principales hechos que son materia de su teoría del caso, haciendo uso de afirmaciones centradas en lo que será demostrado a lo largo de la diligencia o, en todo caso, durante todo el proceso, siendo de vital importancia para el éxito en la controversia.

En ese sentido, Ortiz y Ortega (2022), definen el alegato de apertura a partir de lo siguiente:

“(...) la oportunidad para presentar su verdad procesal ante el tribunal, en este punto los jueces tomarán por primera vez contacto con los hechos y antecedentes que fundamentan el caso, la teoría del caso es un ángulo, un punto de vista desde el cual mirar la prueba, en términos tales que si el juzgador la mira desde allí verá en ella lo que nosotros vemos.” (Ortiz y Ortega, 2022, p. 698).

Como se aprecia, los autores, reseñan el alegato de apertura, como la primera ocasión en la que las partes podrán tener contacto con el Juez, lo cual, también es citado por Elías (2020) de la siguiente forma:

“(...) primer acto de comunicación del juicio oral en el que las partes postulan pretensiones de verdad, dirigidas al juez, y que posteriormente serán verificadas desde la actuación probatoria.” (Elías, 2020, p. 51).

Evidentemente, si nos encontramos frente al primer momento en el cual las partes pueden desarrollar su teoría del caso frente al Juzgador, lo cierto es

que, dicho acto deberá cumplir con ciertas especificaciones para ser efectivo, en la medida que, compondrá el punto de inicio para todas las alegaciones que las partes efectúen en la diligencia.

Tales especificaciones y pericias comprenden, entre otras, la construcción de un lema que acompañará al litigante durante toda la diligencia, así, dicho lema supone la utilización de una frase clave que comprenda el resumen de todo lo que expondrá en el proceso judicial.

Por otra parte, tales alegatos de apertura comprenden la exposición de pretensiones de verdad, es decir, la exposición de una historia elaborada por el litigante, a partir de la reunión de los medios de prueba y hechos que son materia de su teoría del caso, historia que pretende ser convincente para lo que se busca demostrar durante el juicio.

En otras palabras, las principales vertientes de un alegato de apertura suponen que nos encontramos frente a la primera presentación o aproximación del litigante frente al magistrado que conocerá su caso, por lo que, dicho acto permite al mismo ejemplificar concisamente todo lo que demostrará en el proceso judicial.

Así las cosas, al ser la primera aproximación frente al Juzgador, evidentemente, el litigante deberá buscar ser convincente, para lo cual, utilizará un lema o frase insignia de lo que busca acreditar a lo largo del presente proceso, así como desarrollar una historia sobre los hechos que son parte de su pretensión o defensa.

Sin embargo, es claro que el alegato de apertura solamente supone el inicio del desarrollo de la actuación del litigante en la diligencia, siendo el precedente para las actuaciones que presentamos a continuación.

3. Examen de testigos

Parte fundamental del desarrollo de la audiencia supone que el litigante tenga que aportar e interrogar testigos, no siendo esta práctica una de libre desarrollo en la cual, las preguntas efectuadas traigan consigo respuestas que el litigante, hasta el momento de la formulación de la pregunta, desconoce.

En efecto, el interrogatorio de testigos no supone en modo alguno un salto al vacío por parte del litigante, sino que, debe comprender preguntas destinadas a fortalecer lo que pretende probar a lo largo de la diligencia, para lo cual, la formulación de las preguntas debe responder a dicho objetivo.

Así las cosas, como señalan nuevamente Ortiz y Ortega (2022), el interrogatorio supone el siguiente objetivo:

“(...) consiga la información esperada a obtener por este declarante, consiguiendo de este modo fortalecer su teoría del caso y de la misma manera para que pueda desacreditar los testimonios de los testigos y peritos de la contraparte a través del contra examen en donde podrá desacreditarlos.” (Ortiz y Ortega, 2022, p. 699).

En ese sentido, el litigante debe emplear medios para que, dicha declaración testimonial contribuya a su teoría del caso y obtenga, de dichos testigos, las respuestas que busca para convencer al Juez, sobre lo que, pretende demostrar en el proceso judicial. Sobre ello, Cáceres y Andrade (2023), agregan:

“Es una forma de revisión y contacto directo con los testigos, y su objetivo es construir pruebas que respalden las proposiciones fácticas de la teoría del caso. En el interrogatorio, es fundamental formular preguntas claras y directas a los testigos que depusieron. El tipo de preguntas a realizar dependerá de las características del testigo. Asimismo, los abogados hacen preguntas a los testigos o peritos para obtener información relevante sobre los hechos en disputa.” (Cáceres y Andrade, 2023, p. 198).

Dichas preguntas deben determinar que, el Juez pueda tener por respondidas, las siguientes interrogantes que con precisión nos detalla Contreras (2015):

“Una vez el testigo toma su lugar en la sala de audiencias, en la mente de los jueces saltan tres preguntas: 1) ¿quién es esa persona que dice ser testigo?, 2) ¿por qué debería creer lo que dice?, y 3) ¿qué es lo que sabe?” (Contreras, 2015, p. 193).

Esencialmente, la identificación del testigo debe comprender preguntas por parte del litigante que, permita incidir en su posición como conocedor de los hechos que son materia de juicio, para lo cual, no se podría aportar como testigo a personas que resulten totalmente ajenas a la controversia. En el caso del proceso de laboral, el aporte de otro trabajador de la empresa o del jefe directo

del trabajador implicado en el proceso, supondría una acción acorde con las circunstancias.

En igual sentido, la participación de dicha persona en los hechos que son materia de controversia deben ser el centro de las siguientes preguntas que pueda ensayar el litigante, a fin de que, el Juzgador pueda tener una visión clara sobre cuán convincente será la versión que el testigo señalará.

Teniendo un panorama claro sobre las preguntas anteriores y habiendo sido válidamente formuladas por el litigante y respondidas por el testigo, la narración de los hechos que esbozará el testigo a partir de las preguntas que se formulen, deberían convencer al Juez sobre la veracidad de los hechos que fueron apreciados por el testigo, dado que, tendrán por probadas su participación directa en los hechos.

No obstante, estas últimas preguntas, como mencionamos anteriormente, mantendrán siempre la consigna que, el litigante conoce previamente lo que el testigo responderá, lo cual no implica que el litigante haya participado en la elaboración de la respuesta, sino que, tenga conocimiento acerca de cómo probaran dichas respuestas las proposiciones fácticas que planteo previamente, en los alegatos de apertura.

Sin perjuicio de ello, el examen que el litigante puede realizar de sus testigos no es el único involucramiento de terceros en la diligencia, en tanto que, al encontrarse las partes en igualdad de posiciones, será necesario, examinar y formular preguntas a los testigos de la contraparte, con la finalidad que, el Juez concluya que, exactamente lo contrario, a lo que se busco con los testigos propios, es decir, que las versiones de dichos testigos no sean creíbles.

4. Contraexamen de testigos

Como señalamos anteriormente, el contraexamen de testigos, supone que el litigante deba formular preguntas con un objetivo sustancialmente distinto a las que anteriormente formuló para respaldar la credibilidad de los testigos que el mismo aportó, en tanto que, lo que se pretende es que el Juez no crea lo que el testigo de la contraparte señaló durante las preguntas que su abogado le formuló.

En función a ello, tenemos que el contrainterrogatorio se erige como una prueba de veracidad respecto de la narración de los hechos que pudo haber esbozado el testigo de la contraparte, durante las preguntas que le fueron formuladas en su participación inicial y que fueron centradas en respaldar su credibilidad. En el contrainterrogatorio, ocurre totalmente contrario, toda vez que su objetivo es desbaratar la versión brindada, con la finalidad que, no sea creíble para el Juez.

Sobre este, con precisión, Duarte (2009), nos señala lo siguiente:

“El principio de contradicción, es un test de veracidad de la prueba rendida en el juicio oral. La parte tiene el derecho de aportar las pruebas conducentes a fin de justificar su teoría del caso, y la contraria el derecho de controvertirlas, por lo que el principio de contradicción tiene como base la plena igualdad de las partes en orden a sus atribuciones procesales.” (Duarte, 2009, p. 44).

Como bien señala el referido autor, el contrainterrogatorio tiene su fundamento en el principio de contradicción, a partir del cual, las partes podrán presentar las alegaciones que convengan para refutar las brindadas por la contraparte, situación que también ocurre con los testigos aportados.

En función a ello, parte importante de la diligencia, supone que, el litigante tenga la oportunidad de mermar la credibilidad del testigo aportado. No obstante, dicho accionar debe tener en cuenta, para obtener el resultado esperado, las circunstancias especiales en las que se produce dicha acción.

Así, no se puede olvidar que, se trata del testigo aportado por la contraparte, por lo que, evidentemente, se trata de alguien hostil para la teoría del caso que el litigante aportó al proceso, razón por la cual, las preguntas formuladas deben suponer que el que mantenga el control de la situación sea el abogado que las formule.

Bajo la idea de mantener el control de la situación el litigante debe formular preguntas que traigan una respuesta breve y concisa por parte de testigo, preguntas que, deberán ser formuladas velozmente, dado que, si lo que se busca es identificar a un testigo de dudosa credibilidad, brindar mayor tiempo del necesario, supondrá, mayor tiempo para la construcción de un testimonio alejado de la realidad de los hechos.

Además, las preguntas en cuestión deberán centrarse en contraponer la posición que esbozó el testigo con la posición que el litigante mantenga frente al caso, para lo cual, todo lo que se formulen tendrán por objetivo que, nuestros alegatos de apertura se refuerzan, en base a respuestas deficientes que el testigo contra examinado pueda dar.

5. Alegatos de clausura

Si bien los alegatos de apertura suponen la primera aproximación que pueda tener el litigante con el Juez y de por sí, mantienen vital importancia para lo que se pretende demostrar a lo largo de la diligencia, lo cierto es que, no podemos dejar de lado que, el litigante debe procurar cerrar consistentemente su presentación.

Para tales efectos, los alegatos de clausura implican proporcionar al Juez, una visión panorámica de la fundamentación fáctica y jurídica que hemos planteado a lo largo de la diligencia, incluyendo, las conclusiones a cada una de las pruebas ensayadas durante la diligencia y que respaldan nuestra posición.

En ese sentido, lo que el alegato de clausura busca es, finalmente, dar una versión resumida de las razones por las que, el Juez deberá dar la razón a la posición que venimos defendiendo en el proceso. Para efectos de ello, Polanco (2019) refiere lo siguiente:

“La alegación final que el abogado de la parte efectúa, tratando de explicar al juzgador el por qué debe dársele la razón o preferir su teoría del caso sobre la teoría propuesta por la parte contraria” (Polanco, 2019, p. 271).

Sobre la base de lo anterior, debemos entender que, si bien a lo largo de la diligencia hemos aportado al Juez, una serie de medios de prueba que contienen información destinada a respaldar nuestra posición en el proceso judicial, dicha información, no se encuentra organizada.

Tal situación, implica que el alegato de clausura tenga por objetivo, organizar los puntos fácticos y jurídicos de mayor importancia que respalden nuestra teoría del caso, a efectos que el magistrado a cargo de la causa, cierre la diligencia con los argumentos de fuerza que se ensayaron a lo largo de la audiencia.

Teniendo en cuenta lo anterior, el alegato de clausura, en palabras de Huaccho (2021), comprende lo siguiente:

“(...) debe de tenerse presente que al ser el alegato final la última oportunidad para demostrar la plena acreditación de las proposiciones fácticas que se subsumen en las exigencias normativas construidas en nuestra teoría del caso, su organización se realizará casi de manera coetánea a la construcción de la teoría del caso, y se reforzará inmediatamente después de conocerse los argumentos de la contraparte, en caso sean formulados.” (Huaccho, 2021, p. 175)

En función a ello, un correcto alegato de clausura no supondrá otra cosa que una breve exposición de lo que hemos acreditado a lo largo de la audiencia, organizándolos de acuerdo con lo que inicialmente planteamos, es decir, dejando en claro que, todas las pruebas actuadas durante la diligencia demostraron lo que inicialmente planteados en el alegato de apertura.

III. INFLUENCIA DE LA LITIGACIÓN ORAL EN EL ACTUAL PROCESO LABORAL

1. Prevalencia de Oralidad

Como ha sido señalado, la Nueva Ley Procesal del Trabajo trajo consigo la oralidad en los procesos judiciales de naturaleza laboral, sin embargo, ¿qué significó este cambio, para los abogados litigantes que venían de aplicar e interpretar la antigua norma, (sistema escrito) y que tuvieron que aprender un nuevo sistema procesal? Y la respuesta frente a esta interrogante va en el sentido que cualquier exposición efectuada durante las audiencias orales, (audiencia única o de juzgamiento), tendría un mayor valor y prevalecería por encima de lo que está escrito.

Por ejemplo, si una entidad empleadora obliga a un trabajador a firmar su carta de renuncia, pese a que podía haberle iniciado un procedimiento de despido y en la audiencia se demuestra a través de un argumento oralizado o algún medio de prueba, (ya sea declaración de parte, testimonial y/o grabación), el juez tiene la obligación de darle prioridad a lo suscitado en la audiencia de forma oral por encima de lo escrito, es decir, el juez en el caso planteado podría dictaminar que lo que se suscitó fue un despido fraudulento, (afectación al principio de tipicidad), y no una renuncia voluntaria.

De hecho, el profesor Pasco (2010), señaló lo siguiente, en uno de sus artículos:

“no es pues, la mera prevalencia de la expresión hablada sobre la escrita en el desarrollo de las actuaciones procesales, sino que constituye un sistema alterno y distinto al proceso escriturario” (Pasco, 2010, p. 56)

El sustento legal de la prevalencia de la oralidad sobre lo escrito se encuentra contemplada en el artículo 12° de la Nueva Ley Procesal del Trabajo, en donde expresamente se señala que las exposiciones orales tendrán una posición privilegiada sobre lo que esté escrito. Ello adquiere mayor relevancia, cuando oralmente, las partes en un proceso judicial laboral tienen la posibilidad de *explayarse* o agregarle sustento a su teoría del caso; sin embargo, ¿en qué partes del proceso, (como está diseñado), se materializa la oralidad? De primera mano, la respuesta que daríamos es que en todas las diligencias que contempla la Nueva Ley Procesal del Trabajo, no obstante, para ser más exactos, consideramos que esta prioridad de la oralidad frente a lo escrito puede identificarse mayormente en la declaración de parte y declaración de testigos, puesto que en estas actuaciones, se aprecia mayormente la habilidad de los abogados en obtener las respuestas que necesitan para que el juez que tenga a su cargo el proceso, falle a su favor. Veamos algunas técnicas que fortalecen las habilidades en litigación oral, que tanto la doctrina como la práctica nos ha conferido.

2. Examen Directo

Al momento en que se ofrecen testigos o se ofrece la declaración de parte del trabajador o del representante de entidad empleadora, es posible que sea sometido a un interrogatorio en donde se tenga como objetivo, aportar información relevante al juicio que permita demostrar las premisas postuladas, tanto en la demanda como en la contestación de demanda.

El juez del proceso tiene que obtener de primera mano, la información que tanto el testigo como la parte declaran en la audiencia es por ello, que resulta de vital importancia que antes de aportar como medio de prueba la declaración de parte o declaración testimonial, se absuelvan las siguientes dudas: ¿Quién es este testigo? ¿Por qué está aquí? ¿Por qué debo creerle?

Estas interrogantes son importantes porque de esta manera, podemos como abogados, demostrar que la persona que va a declarar cuenta con la suficiente credibilidad, al punto que la versión que exponga ante el juez se complemente con lo descrito en los distintos documentos, lo que es denominado también como la acreditación de la prueba material, (demanda, contestación, cartas, correos electrónicos, declaraciones juradas, entre otros).

Ahora bien, una de las técnicas que no contiene mayor complejidad, sin embargo, resulta ser una herramienta, es la dialéctica, entendida como un método de razonamiento, que permita generar contradicción a las premisas aportadas por las partes. De hecho, la dialéctica en el ámbito de litigación oral ha sido entendida de la siguiente manera:

“La verdad es el resultado de la tensión, lucha y guerra de los contrarios, los cuales coexisten como una fuerza dominante y creadora, donde el cambio se da perpetuamente. El frío y el calor, la noche y el día, la vida y la muerte, no podrían existir el uno sin el otro.” (Abellán-García, 2012, p. 99).

Como puede apreciarse, a través de la dialéctica, que se busca generar una duda respecto de la pertinencia de la teoría del caso que plantea la contraparte, a través de una ofensiva destinada a desacreditar la versión tanto del testigo o de la parte que vaya a declarar. Ahora bien, para los interrogatorios existen distintos tipos de preguntas, no obstante, cuando se trata del examen directo, se recomienda realizar preguntas abiertas, en la medida de que este tipo de preguntas, permitirán al testigo o a la parte que declare, dar una versión mas detallado de los hechos.

En la doctrina procesal de otros países se recomienda utilizar dos (2) tipos de preguntas, las introductorias y las de transición. El primer caso, refiere a aquellas preguntas que permiten ubicar al juez dentro de los hechos, ya sea temporalmente como espacialmente, (ejemplo: ¿Qué sucedió el día 14 de octubre de 2020, mientras se encontraba en la zona de producción?). Las preguntas referidas al segundo caso, consisten en hilar un hecho con otro, en la medida que se pueda pasar de un tema agotado a uno nuevo, (ejemplo: Después de haber narrado lo suscitado el 14 de octubre de 2020, ¿usted conoce las funciones que tenía el demandante?). Este tipo de preguntas permitirán al interrogado a que pueda hablar libremente de los hechos, brindándole al testigo, seguridad y confianza, no obstante, es muy importante que previamente a esta declaración, se le indique

al interrogado cuáles son los límites de su declaración y qué información no es de mayor relevancia para el sustento de la posición que se intenta demostrar.

3. Contraexamen y/o Contrainterrogatorio:

A través del contraexamen y/o contrainterrogatorio, se habilita la posibilidad de poner en tela de juicio la versión brindada por el testigo ofrecido o por la contraparte. Es muy importante que la línea de preguntas sea afín a la estrategia de defensa y que se evite preguntar sobre materias de las cuáles no se tiene certeza.

Los objetivos para el contraexamen del testigo son incuestionables: utilizar la declaración para demostrar los propios, refutar la credibilidad de quien declare o la versión que haya expuesto en el examen directo y denotar alguna inconsistencia identificada. De no presentir que se pueda obtener alguno de estos objetivos, es recomendable no preguntar, porque es casi probable que en el contraexamen, se viertan versiones contrarias a la de uno y que incluso puedan perjudicar la teoría del caso de la parte que la practique.

Como ya fue señalado, es muy probable que la persona que sea contraexaminada sea hostil, lo cual es natural, es por ello que frente a estos casos se recomienda hacer preguntas cerradas, que no permitan que el interrogado se explaye en su declaración. Las preguntas tienen que ser simples, es por eso que es muy importante anticiparse a las respuestas que pueda brindar el interrogado. Frente a estas potenciales respuestas, se deberá tener el sustento documentario que pueda servir para exponerlo al interrogado, en caso brinde una declaración falsa.

En nuestra legislación procesal o al menos en la Nueva Ley Procesal del Trabajo, no se ha desarrollado una tipología de tipos de preguntas que estén o no permitidas, puesto que en el artículo 24° de la Nueva Ley Procesal del Trabajo, se contempla que los interrogatorios podrán ejecutarse de forma libre, es por ello que este tipo de atribuciones permite a los abogados a efectuar distintos tipos de pregunta que podrían acercarnos a lograr el objetivo en los contraexámenes, que es poner en tela de juicio la versión del interrogado durante el examen directo.

Siguiendo el mismo razonamiento del párrafo anterior, podemos apreciar que en la doctrina existen distintos tipos de preguntas, tales como las siguientes:

sugestivas, cerradas, puntuales, generales, particulares, inductivas, entre otras. No obstante, es importante que se tomen las precauciones para el contraexamen y de preferencia, limitarse a realizar preguntas cerradas.

Otra de las técnicas que se sugieren al momento de efectuar el contraexamen, se trata de relativizar lo señalado por el declarante, es decir, si el declarante utilizó un término, también usarlo, ¿Por qué no? De esta manera, se utiliza la palabra del declarante en los términos que brindó.

Por último, una de las técnicas que tienen mayor éxito, es la denominada “Looping”, el cual es definido como un método en donde se puntualiza un hecho de forma repetida, es decir, que un hecho en particular es consultado al interrogado de forma reiterativa pero esquematizada, (ejemplo: ¿es verdad que estuvo el 13 de setiembre a las 10 am en las oficinas de la empresa? ¿es verdad que el 13 de setiembre a las 10 am que estuvo en las oficinas de la empresa, estuvo acompañado con el Sr. Jiménez? ¿es verdad que el 13 de setiembre a las 10 am que estuvo en las oficinas de la empresa, que estuvo acompañado con el Sr. Jiménez, vio al Sr. Jiménez coger la llave de uno de los vehículos de la Empresa?, etc.).

4. Objeciones

Es un mecanismo de defensa de la defensa contraria al abogado que realiza las preguntas al interrogado. De esta manera se limita la línea interrogatorio del abogado que practica las preguntas, con la finalidad de impedir que las preguntas procedan a ser respondidas. La razón de la interposición de estas objeciones reside en que la respuesta es potencialmente perjudicial o porque la pregunta podría conllevar al declarante a un error o confusión.

Si bien es cierto, en la Nueva Ley Procesal del Trabajo no se han dictaminado tipos de objeciones, no obstante, la doctrina y la práctica, (tanto de los jueces como los abogados litigantes), ha permitido que se utilicen objeciones que en otros sistemas procesales laborales se utilizan. Dentro de los principales tipos de objeción, tenemos las siguientes:

- Pertinencia: cuando la pregunta no está destinada a abordar puntos controvertidos del caso, sino que se trata de una pregunta que busca referirse a hechos ajenos al proceso.

- Confusas y/o Ambiguas: este tipo de objeciones se plantean cuando el abogado pregunta sin una claridad, de forma vaga y en términos poco claros.
- Capciosas: es un tipo de objeción que busca evitar preguntas que escondan incentivos perversos, de mala fe.
- Sugestivas: dicese de la pregunta que, en su propio texto, propone la respuesta. Es labor del abogado que propone la objeción, demostrar que en la pregunta se han añadido elementos de juicio.
- Coactivas: con esta objeción, se evita un abuso del derecho, porque probablemente la pregunta tenga por objetivo amenazar ilegítimamente, al declarante, situación que debe evitarse porque no permite que la declaración sea lo más espontánea y libre posible.
- De Opiniones: como regla fundamental, las preguntas deben ser destinadas a absolver interrogantes sobre los hechos materia de cuestionamiento, caso contrario, consultar sobre la opinión del declarante, no es una opción que permita llegar a la verdad.
- Reiterativas: como su nombre lo expresa, preguntar sobre materias ya respondidas tiene como objetivo inducir al declarante al error, buscando que vierta una versión distinta; situación que debe ser evitada.

5. Vista de la Causa

Si bien es cierto nos hemos referido principalmente a técnicas utilizadas, por su propia naturaleza, en diligencias de primera instancia, al comprender las mismas el examen de testigos, lo cierto es que, la exposición oral frente a los magistrados de segunda instancia requiere también de especial habilidad para el abogado litigante.

Así, la vista de la causa de la Nueva Ley Procesal del Trabajo supone que, en su mayoría, en un breve periodo de tiempo, el abogado litigante deba explicar las razones por las que considera que el fallo de primera instancia no se encuentra acorde a derecho o de ser el caso, debe confirmarse.

Dicha exposición oral, implica la necesidad del abogado de convencer, a través de la oralización de los argumentos planteados en el recurso de apelación las razones por las que considera que el pronunciamiento de primera instancia

es incorrecto; o a contrario, correcto. Para tales efectos, los argumentos en cuestión deben suponer un desarrollo ordenado y preciso de las referidas razones, en tanto que, se trata solamente de una instancia de revisión.

El objetivo principal de la parte apelante en esta instancia reside en cuestionar la validez de la sentencia de primera instancia. Muchos abogados cometen el error de repetir los argumentos que se sustentaron en la demanda o en la contestación, lo cual resulta equivocado porque lo que debe señalarse e invocarse, son los agravios que la sentencia ha generado a la parte apelante. De hecho, en el artículo 367° del Código Procesal Civil, (norma que actúa de forma supletoria, conforme a lo señalado en la Primera Disposición Complementaria de la Nueva Ley Procesal del Trabajo), se ha establecido que si el recurso de apelación no cumple con los requisitos legales, puede ser declarado improcedente.

Sin perjuicio de lo anterior y si bien, no corresponde referirnos a ellos en el presente artículo, nuevos criterios han supuesto que, la audiencia de vista de la causa sea tratada, por algunos operadores judiciales como una nueva etapa probatoria, toda vez que, no resultan ajenas posiciones que, permiten actuar medios de prueba en segunda instancia, comprendiendo hasta declaraciones testimoniales. Si bien es cierto, existe un criterio plenario, (Pleno Jurisdiccional Nacional Laboral y Procesal Laboral de setiembre de 2018 celebrado en la ciudad de Chiclayo), que permite que las partes puedan actuar medios de prueba en segunda instancia, no obstante, lo cierto es que por un tema de economía procesal y celeridad procesal, es importante que los abogados nos esforcemos en que la vista de la causa sea llevada a cabo en una sola audiencia y no en varias.

Resulta importante que cada parte presente su caso de forma ordenada y en función al papel que le toca. Si es el turno de la parte apelante, pues su pedido deberá ser nulificante y/o de revocatoria. En caso se trate de la parte que no ha apelado, pues su pedido deberá ser la solicitud de confirmación del pronunciamiento de primera instancia. En este último caso, la parte que ha obtenido un resultado favorable, debe señalar las razones que considera importante para que el superior jerárquico, (que podría ser un juzgado especializado, sala superior o sala suprema), debe tomar en cuenta para confirmar la sentencia de primera instancia, (defender la legalidad de la sentencia y que el juzgado primigenio ha emitido una resolución acorde a derecho), y además, pronunciarse sobre los

agravios sustentados por la parte demandante en la medida que estos agravios deban ser desestimados.

Es muy importante que la parte apelante como técnica de litigación oral, exponga en primer término los agravios nulificantes, puesto que esta es la obligación primordial de quienes actúan como entes revisores, que es, revisar si la sentencia ha sido emitida respetando principios y derechos constitucionales, tales como debida motivación, juez imparcial, garantizar el derecho de defensa, congruencia procesal, entre otros. Una vez expuesto este capítulo, corresponde entrar a exponer los agravios de fondo, puesto que los jueces laborales tienen un rol protagónico que les permite incluso, hacer preguntas tanto al trabajador como al representante de la entidad empleadora.

Evidentemente, estas recomendaciones no son palabras ancladas al suelo, no obstante, considero importante que se mantenga un orden que le permita a los abogados, tener la mayor facilidad de exposición.

IV. EL CÓDIGO PROCESAL DEL TRABAJO ¿AVANCE EN LA PREVALENCIA DE LA ORALIDAD?

Recientemente, a través de la Resolución Ministerial 103-2024-JUS, se publicó, en el Diario Oficial El Peruano, el proyecto de Código Procesal del Trabajo, el cual varía sustancialmente el proceso laboral como lo conocemos, en tanto que, prevé nuevos tipos de procesos.

Así las cosas, la propuesta de norma, prevé nuevos procesos, cada uno con características distintas de acuerdo con las pretensiones y partes involucradas dentro del proceso, sin perjuicio de, mantener la prevalencia de la oralidad, en cada uno de ellos, con excepción del proceso impugnatorio de laudos arbitrales.

En ese sentido, el proyecto de nueva norma procesal reconoce nuevamente que las actuaciones orales priman por sobre las escritas, para lo cual, por lo que, evidentemente, las técnicas de litigación oral planteadas en los párrafos precedentes no serán ajenas en el supuesto que, la norma termine por implementarse.

Teniendo en dicho contexto, advertimos que, si bien se suprime la programación de una diligencia especial para llevar a cabo la audiencia de conciliación,

la mayoría de los procesos contenidos en el novísimo Código prevén la realización de una audiencia única que incluya la etapa de conciliación.

Dichos procesos, son los siguientes: (i) Proceso Único Laboral, (ii) Proceso Monitorio, (iii) Proceso de Tutela de Derechos Fundamentales y (iv) Proceso de Conflictos Jurídicos Colectivos. Los procesos en cuestión comprenden la realización de la Audiencia Única, oportunidad en la cual, las partes expondrán sus posiciones en juicio frente al Juez.

Así, el proceso único laboral supone la realización de una audiencia única, la misma que comprende tanto la etapa de conciliación, como las etapas de juzgamiento, es decir, la confrontación de posiciones, actuación probatoria, alegatos e incluso, la misma sentencia, en similar desarrollo como las conocidas audiencias contempladas en la Nueva Ley Procesal del Trabajo.

En similar sentido, el proceso monitorio, dispone la realización de una audiencia única, en la que se incluye la etapa de conciliación y juicio. El Código hace énfasis en que, de no arribar a un acuerdo conciliatorio, es en dicha etapa que se presentará la contestación de demanda por escrito, siendo expuesta oralmente en el mismo acto.

Puede verificarse entonces que, la prevalencia de la oralidad en dichos procesos judiciales resulta similar a la entendida en la Nueva Ley Procesal del Trabajo, al comprender las mismas etapas que la norma vigente, al determinar la obligación de las partes de exponer sus alegaciones verbalmente en la diligencia citada.

De especial atención nos resulta el proceso de tutela de derechos fundamentales, en el cual se suprime totalmente la actuación escrita de la parte demandada, en tanto que, de acuerdo con el proyecto publicado, el Juez, luego de admitida a trámite la demanda, citará a las partes a una diligencia denominada Audiencia de Juicio, en la que, sin requerirse la presentación del escrito de contestación de demanda, las partes confrontaran sus posiciones.

En paralelo y en el mismo escrito de demanda, si el demandante lo estima pertinente, podrá solicitar una medida cautelar, la cual supondrá que el Juez cite a las partes dentro de los tres días de admitida la demanda a una audiencia

preliminar, oportunidad en la cual las partes podrán disponer alegaciones y pruebas sobre lo peticionado en la medida cautelar.

Si en dicho proceso judicial lo que brilla por su ausencia es justamente las alegaciones escritas de la parte demandada, toda vez que, no existe oportunidad en la que se proponga la presentación del escrito de contestación de demanda, sino que, todos los medios de defensa son planteados durante el desarrollo de la Audiencia de Juicio, comprendemos que la participación del abogado litigante en dicha diligencia requiere de gran dominio de las técnicas de litigación oral.

En efecto, al haberse omitido la presentación de un escrito a través del cual, el demandando platee su defensa escrita, las alegaciones que se formulen dentro de la Audiencia de Juicio obtendrán mayor relevancia, al ser, la única oportunidad en la que se podrá exponer la teoría del caso frente al magistrado.

Siendo ello así, las destrezas con las que cuente el abogado para la exposición de sus alegatos de apertura, el interrogatorio de testigos, el contrainterrogatorio y los alegatos de clausura, devendrán no solamente en actuaciones de vital importancia durante el proceso judicial, sino que, serán las mismas que signifiquen el éxito o fracaso del caso.

116

En función a ello, en esencia, el énfasis otorgado a la oralidad dentro del proyecto de norma es el mismo, sin perjuicio que, incluso, existe actuaciones en las que, de la oralidad depende totalmente el éxito que pudiese tener el litigante dentro del proceso, al enmarcarse la totalidad de la actuación en el desarrollo de una diligencia.

Teniendo en cuenta lo anterior, resulta claro que, son encontramos frente a un modelo procesal que continúa otorgándole protagonismo a la oralidad, primando para todos efectos las actuaciones frente a las escritas, razón por la cual, el proyecto de norma no supondría un retroceso en la primacía de la oralidad.

Así, cabe señalar que, el presente artículo no pretende analizar, la pertinencia de los modelos de procesos planteados en el proyecto, posicionándose a favor o en contra de estos, sino que, únicamente, deviene en un análisis del protagonismo otorgado a la oralidad en el proyecto en cuestión.

A partir de dicho análisis, podemos concluir que, el proyecto no se trata del retorno del protagonismo de las actuaciones escritas, sino que, mantiene la inspiración que brindó la Nueva Ley Procesal del Trabajo, para el desarrollo de actuaciones orales durante todo el trámite del proceso.

De acuerdo con ello, las técnicas de litigación oral mantienen el grado de importancia que le fue otorgado a través de la Nueva Ley Procesal del Trabajo, situación que supone que el litigante deba mantener especial énfasis en el desarrollo correcto de las herramientas que le proporcionan para obtener éxito en las diligencias en las que participe.

V. CONCLUSIONES

Las técnicas de litigación oral son herramientas fundamentales para el éxito de los abogados litigantes durante el proceso judicial, razón por la cual, un correcto desenvolvimiento en todas las etapas de la audiencia, de lo que se pretende demostrar a través de la teoría del caso, implicará mantener mayores posibilidades de convencimiento frente al juzgador.

La Nueva Ley Procesal del Trabajo brindó protagonismo a las actuaciones orales por sobre las escritas, situación que trajo consigo que los litigantes, acostumbrados al desarrollo escrito del proceso laboral, deban conocer y perfeccionar cada de las actuaciones orales en cuanto se las requiera.

A partir de ello, el uso de técnicas de litigación oral en audiencias de juzgamiento se estableció como de obligatorio cumplimiento para los litigantes, dado que, el modelo procesal de la Nueva Ley Procesal del Trabajo trajo consigo etapas de audiencias que permiten la implementación de tales técnicas.

Es muy importante que el abogado litigante establezca una correcta estrategia de defensa que permita al juez entender la teoría del caso. La parte mas importante en un proceso laboral, es la declaración de parte y las declaraciones testimoniales; ambas deben ser examinadas de forma directa o a través del contrainterrogatorio.

El proyecto de Código Procesal del Trabajo no es ajeno a las referidas técnicas, siendo que, comprende, audiencias de juicio en las que, las herramientas de litigación oral deberán ser usadas para convencer al juzgador, de aquello que

es pretendido en el proceso judicial, siendo incluso, dichas herramientas, las únicas alternativas para la exposición de la teoría del caso.

REFERENCIAS

Abellán-García, A. (2012) De la Dialéctica a la Dialógica. *Revista Mar Oceana*, 31, 97-126

Cáceres y Andrade (2023). Uso de técnicas de litigación oral, su importancia para el proceso penal. *Revista Imaginario Social*, 6, 193-204. <https://doi.org/10.59155/is.v6i2>

Contreras, J.R. (2015). Manual del Profesor para la materia Técnicas de Litigación Oral. Centro de Estudios para la Enseñanza y el Aprendizaje del Derecho A.C.

Duarte, P.J. (2009). El Contrainterrogatorio. Centro de Investigaciones Jurídicas Duarte Canaán & Asoc.

Elías, Ricardo (2020). Alegatos de apertura. *Guía Operativa de Litigación Oral con el Código Procesal Penal*, 49-73.

Huaccho, P.A. (2021). El alegato de clausura: nociones preliminares a propósito de la implementación de la oralidad en el proceso civil. *Revista Actualidad Civil*, 83, 167-179.

Momethiano y Ramos (2018). Litigación penal y su representación teatral. *Revista Lex*, 21, 210-238. <http://dx.doi.org/10.21503/lex.v16i21.1548>

Moreno, Leonardo (2012). *Teoría del caso*. Ediciones Didot.

Ortiz y Ortega (2022). Las técnicas de litigación oral y argumentación jurídica: su incidencia e importancia en el proceso penal. *Revista Dominio de las Ciencias*, 8, 683-712. <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2518>

Pasco, Mario. (2010). Oralidad, el nuevo paradigma. *Revista Soluciones Laborales*. 54-60.

Polanco, Carlos (2019). *Litigación oral en el proceso civil*. Cromeo, 2019.