

TALLER

CÓMO ENFRENTAR UN ARBITRAJE INTERNACIONAL

TÉCNICAS DE PERSUASIÓN PARA LITIGANTES

15, 16, 20 Y 21 DE AGOSTO, EL SALVADOR



PRESENTACIÓN DEL CURSO

Vivimos tiempos multidisciplinarios. Para ganar un arbitraje no basta con conocer las leyes. Los abogados necesitan potenciar sus habilidades para plantear una estrategia eficaz, dominar las prácticas procesales y sofisticar las técnicas de persuasión.

El objetivo del Programa es lograr que el alumno comprenda y asimile en el menor tiempo posible la experiencia real de los abogados dedicados al arbitraje, con el fin de cumplir con las expectativas de un mercado de solución de controversias cada vez más exigente.

Se transmitirán habilidades para plantear una adecuada teoría del caso, saber cómo escoger a nuestros testigos y a los de la contraparte, cuándo y cómo interrogar y cómo exponer oralmente nuestros argumentos de inicio y cierre, a fin de generar un mayor impacto en el tribunal arbitral.

Los ejes que sustentan el Taller son los siguientes:

-
1. El análisis estrictamente legal es solo una parte de la solución del problema. En dicha solución participan una serie de habilidades, como la capacidad de comunicación y de persuasión, el trabajo a partir de una metodología adecuada en la solución de problemas, la capacidad de investigación y la apropiada actitud personal.

 2. Con cada vez más frecuencia un problema legal debe ser resuelto con el apoyo de herramientas de otras disciplinas como ingeniería, administración, economía y/o psicología.

 3. La velocidad de los cambios legislativos, de la tecnología y la aparición (como desaparición) de algunas ramas del derecho, obligan al abogado a seguir aprendiendo temas que van más allá de la sola legislación.

 4. Existen diferentes "verdades" en un conflicto que el abogado debe saber manejar.

 5. El ejercicio profesional de alta calidad exige evaluar en forma permanente lo que se está haciendo.

ORGANIZADORES

Bullard Falla Ezcurra +

Bullard Falla Ezcurra + tiene una perspectiva distinta del arbitraje. Durante 17 años, nuestra actividad profesional ha estado ligada y alimentada por nuestro compromiso académico. Hemos complementado la práctica con la teoría al enfrentar los retos legales o económicos. Ello nos ha permitido desarrollar un know how particular en litigio arbitral, capaz de diseñar estrategias que respondan a las necesidades de nuestros clientes.

Usamos un enfoque interdisciplinario con aportes del análisis económico y de la psicología. Comprendemos el proceso mental que experimenta un árbitro al tomar una decisión y, sobre esta base, realizamos un análisis costo-beneficio integral de los distintos factores que intervienen en cada caso.

Hemos sido abogados patrocinantes en diversos arbitrajes nacionales e internacionales vinculados a los sectores de construcción, suministro de gas, despacho de energía, telecomunicaciones, seguros de riesgo generales, contratos en general, obras de infraestructura, entre otros. Hemos participado en controversias sobre contratos internacionales celebrados en base a modelos de Construcción FIDIC y sujetos a reglas internacionales de arbitraje UNCITRAL, ICC, CIADI etc.



Fundada en el año 1979, Sáenz & Asociados ha llegado a ser reconocida en la región, como una de las firmas más importantes y con más experiencia en asuntos arbitrales y litigios judiciales, tanto a nivel nacional como internacional. Cuenta con oficinas en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

Actualmente asesoran a empresas nacionales y extranjeras que pertenecen a sectores varios como las telecomunicaciones, gas y energía, finanzas, seguros, servicios, industria farmacéutica, tecnología, distribución de productos, turismo, transporte, aeronáutica y otros. También han desarrollado una amplia experiencia en asesorar a Estados, instituciones públicas e instituciones autónomas.



LATAMLEX Abogados es la iniciativa de regionalización de seis firmas de abogados de reconocida trayectoria y experiencia en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. Cuentan con experiencia en 15 áreas legales entre ellas litigio y arbitraje.

Concedores del potencial económico que tienen las jurisdicciones en donde tienen presencia, han desarrollado un equipo legal con visión internacional, que les permite atender tanto los intereses de empresarios locales que buscan desarrollar actividades fuera de sus países y multinacionales que operan o desean empezar a hacer negocios en la región.

DETALLE DEL PROGRAMA

El Taller girará en torno a un caso real, cuyos materiales deberán ser estudiados por los alumnos antes de la primera sesión del Taller. A partir de la aproximación y el estudio de dicho caso, los alumnos desarrollarán la habilidad de plantear la teoría y estrategia del caso, decidir qué testigos de hecho o expertos son necesarios ofrecer o solicitar, realizar interrogatorios e informes orales, a fin de plantear su caso y ser persuasivos ante un Tribunal.

Para ese fin, el curso ha sido dividido en seis bloques o sesiones, de la siguiente manera:

1ra sesión:

Teoría del caso y estrategia probatoria

¿De qué trata el caso del cliente? Esa es la pregunta clave que todo litigante debe plantearse desde un inicio y replantearse a medida que se actúen los medios probatorios.

Sobre la base del análisis de un caso concreto, en la primera sesión abordaremos las premisas jurídicas y extra-jurídicas así como las herramientas básicas que permiten elaborar una teoría coherente del caso, identificando la estrategia que deberá seguirse para implementarla y relacionando los hechos del caso con el derecho aplicable al mismo.

La teoría del caso exige también prever la estrategia probatoria, ya que las pruebas disponibles impactarán en la teoría del caso que finalmente se plantee frente al tribunal.

2da sesión:

Alegatos de Apertura

Una de las partes más desafiantes de todo proceso arbitral es la audiencia de fondo y de testigos. En ella, las partes inician la audiencia con un alegato de Apertura (llamado también *Opening Statement*). Esta sesión estará dedicada a la preparación de dichos alegatos y a su relación con los testigos de hecho que presente cada parte.

3ra sesión:

Alegatos de Cierre

La última oportunidad que tienen las partes para exponer su posición es en el Alegato de Cierre (llamado también *Closing Statement*). No basta con hacer un resumen de lo ocurrido en la Audiencia sino que será necesario contar una historia que logre persuadir al Tribunal. Es por ello que la tercera sesión estará dedicada a cómo construir una historia simple recogiendo toda la información presentada durante las audiencias que capte la atención del Tribunal.

4ta sesión:

Taller práctico sobre Teoría del Caso, *Opening* y *Closing Statement*

La última oportunidad que tienen las partes para exponer su posición es en el Alegato de Cierre (llamado también *Closing Statement*). No basta con hacer un resumen de lo ocurrido en la Audiencia sino que será necesario contar una historia que logre persuadir al Tribunal. Es por ello que la tercera sesión estará dedicada a cómo construir una historia simple recogiendo toda la información presentada durante las audiencias que capte la atención del Tribunal.

DETALLE DEL PROGRAMA

5ta sesión:

Psicología y persuasión

Es esencial conocer cómo piensan quienes decidirán el caso. De nada sirve un buen planteamiento si el Tribunal no se ve persuadido. Realizar pronósticos razonables sobre cómo el Tribunal resolverá el caso no solo es de suma importancia para elaborar la teoría y estrategia del caso, sino incluso para intentar una transacción con la contraparte. Después de todo, la posición de cada parte en un trato directo se manifiesta en las posibilidades de éxito que cada una tendría frente a un tribunal, en caso decidieran escoger ese camino.

Es por ello que en la quinta sesión se revisarán los fenómenos cognitivos que influyen en las decisiones de los árbitros y cómo estos deben ser abordados en un proceso.

6ta y 7ma sesión:

Interrogatorios Directo y Cruzado

Una de las partes más interesantes y divertidas de todo proceso arbitral es la declaración de testigos y expertos. Gracias a estos, los árbitros tendrán la mejor oportunidad para conocer los hechos a través de los mismos personajes del caso concreto.

Esta jornada estará dedicada al ejercicio del Interrogatorio Directo (direct examination) que consiste en el interrogatorio que los abogados realizan a los testigos en una audiencia real. Esto es clave para lograr el impacto deseado de las declaraciones en los árbitros. Además, se evaluará cuándo es conveniente realizar un Interrogatorio cruzado (cross examination) el cual es una de las tareas más emocionantes y difíciles para un litigante. Por eso es importante entrenar un "olfato" para identificar vacíos y contradicciones en los testimonios, así como saber cuándo, cómo y qué preguntar (y qué no preguntar).

8va sesión:

Taller práctico sobre interrogatorios directo y cruzado

Para poner en práctica lo aprendido en esta sesión se ejecutará una dinámica en la que dos o más grupos se enfrentarán realizando un direct examination y un cross examination a testigos o expertos simulados que nos ayudarán en la clase. Así comprobarán lo enriquecedora de esta etapa, tanto en términos de aprendizaje como, principalmente, para ganar un caso.

PROGRAMA

SESIÓN	FECHA	TEMA	EXPOSITORES	DURACIÓN
1	Miércoles 15 de agosto	Teoría del caso y estrategia probatoria	Mauricio Hurtado	75 minutos
2	Miércoles 15 de agosto	Alegatos de Apertura	Humberto Sáenz Marinero	75 minutos
3	Miércoles 15 de agosto	Alegatos de cierre	Mario Reggiardo	75 minutos
4	Jueves 16 de agosto	Taller práctico sobre Teoría del Caso, <i>Opening</i> y <i>Closing Statement</i>	Tribunal: <ul style="list-style-type: none">■ Mario Reggiardo■ Mario Enrique Sáenz■ Mauricio Hurtado	4 horas
5	Lunes 20 de agosto	Psicología y persuasión	Huáscar Ezcurra	75 minutos
6	Lunes 20 de agosto	Interrogatorio Directo	Humberto Sáenz Marinero	75 minutos
6	Lunes 20 de agosto	Interrogatorio Cruzado	Mauricio Hurtado	75 minutos
8	Martes 21 de agosto	Taller Práctico sobre interrogatorios directo y cruzado	Tribunal: <ul style="list-style-type: none">■ Huáscar Ezcurra■ Mario Enrique Sáenz■ Mauricio Hurtado	4 horas

PROFESORES



**Huáscar
Ezcurrea**



Socio de Bullard Falla Ezcurrea +. Máster en Derecho por la Universidad de Yale, Estados Unidos, con estudios superiores en la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha sido asociado internacional en la firma de abogados Shearman & Sterling de New York, EE.UU. Profesor de Destrezas Legales en la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha sido árbitro en procesos arbitrales administrados por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima, y arbitrajes "ad hoc" en materias vinculadas a ejecución de contratos de obra y resolución de contratos de prestación de servicios, entre otros.



**Mario
Reggiardo**



Socio de Bullard Falla Ezcurrea +. Magister en Economía y Derecho por la Universidad de Hamburgo. Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha sido investigador legal del Instituto Libertad y Democracia y miembro de la Comisión del Ministerio de Justicia encargada de proponer reformas al Código Procesal Civil del Perú. Profesor de Análisis Económico del Derecho, Derecho Procesal y Arbitraje en la Pontificia Universidad Católica del Perú y en la Universidad del Pacífico. Arbitro de la lista del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima. Vocal del Tribunal de Licencias de la Federación Peruana de Fútbol.



**Humberto
Sáenz**



Socio de Sáenz & Asociados. Doctor en Derecho Privado de la Universidad Autónoma de Barcelona y Universidad Dr. José Matías Delgado en El Salvador. Master en Derecho Privado de la Universidad Autónoma de Barcelona. Abogado por la Universidad Dr. José Matías Delgado. Profesor de Derecho Mercantil en la Universidad Dr. José Matías Delgado y en la Facultad de Derecho de la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN). Ha participado como abogado y como árbitro en varios arbitrajes nacionales e internacionales tanto comerciales como de inversión.

PROFESORES



**Mario Enrique
Sáenz**



Socio de Sáenz & Asociados. Doctor en Derecho Privado de la Universidad Dr. José Matías Delgado en El Salvador y de la Universidad Autónoma de Barcelona, España. Master en Derecho de los Negocios de la Universidad Autónoma de Barcelona y Master en Derecho de la Empresa de la Universidad Dr. José Matías Delgado. Abogado por la Universidad Dr. José Matías Delgado. Profesor de Derecho Procesal Civil, Derecho Mercantil y Derecho Bancario. Miembro del Consejo de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador y miembro de la Lista de Árbitros del Capítulo 20 del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos de América.



**Mauricio
Hurtado**



Director del Departamento de Litigios. Abogado por la Universidad Dr. José Matías Delgado de El Salvador. Profesor de Derecho Mercantil en la Universidad Dr. José Matías Delgado y de la Universidad Francisco Gavidia. Miembro del Centro de Estudios Jurídicos y del Panel de Árbitros del Centro de Mediación y Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. Ha representado a diferentes clientes nacionales e internacionales, tanto en procesos judiciales como en arbitrajes.

INFORMACIÓN GENERAL

FECHAS Y HORARIO: 15 y 16 de agosto: 8:00 a.m. a 12:00 m.
20 y 21 de agosto: 2:00 a 6:00 p.m.

LUGAR: **Hotel Barceló San Salvador**
Salón Windsor II

INVERSIÓN: **\$75.00 + IVA**

Incluye: material de trabajo y consulta, certificado de participación, coffee breaks, y estacionamiento. El material impreso del curso contiene algunos artículos y lecturas en inglés.

INFORMES E INSCRIPCIONES:

Firma: LATAMLEX

Contacto: Noelia Henríquez
Correo: nhenriquez@latamlex.com
Tel. 2525-7822

Banco: Agrícola, S.A.
Número de cuenta: 3000989633
Nombre de la cuenta: Segovia Guandique Quintanilla, S.A. de C.V.
Tipo de cuenta: Ahorros

Firma: Sáenz & Asociados

Contacto: Gloria Bolaños de Gómez
Correo: ggomez@saenzlaw.com
Tel: 2275-9070

Banco: Banco de America Central
Número de cuenta: 200623551
Nombre de la cuenta: Sáenz & Asociados S.A. de C.V.
Tipo de cuenta: Corriente

