



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
ESCUELA DE JURISPRUDENCIA**

**DISERTACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE ABOGADO**

TÍTULO DE LA DISERTACIÓN

**CUALIDADES DEL ABOGADO LITIGANTE ECUATORIANO, ENFOCADAS
EN DIALÉCTICA Y RETÓRICA**

AUTOR: MATEO HERNAN MARROQUIN COSTALES

TUTORA: DRA. SONIA MERLYN SACOTO

QUITO, 2025

CERTIFICACIÓN

Quito, 07 de enero de 2024

Dra. Sonia Merlyn Sacoto

Directora de Tesis

CERTIFICA

Haber revisado el presente informe final de investigación del alumno MATEO HERNAN MARROQUIN COSTALES, cuyo tema es CUALIDADES DEL ABOGADO LITIGANTE ECUATORIANO, ENFOCADAS EN DIALÉCTICA Y RETÓRICA, el mismo que se ajusta a las normas vigentes en la Escuela de Jurisprudencia, de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador; en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

(f).....

Dra. Sonia Merlyn Sacoto

C.C.

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El jurado examinador, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador PUCE

(f).....

ASESOR

C.C:.....

(f).....

LECTOR JURÍDICO

C.C:.....

(f).....

LECTOR METODOLÓGICO

C.C:.....

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Mateo Hernán Marroquín Costales, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 66 del Instructivo de Trabajo de Grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE), que su parte pertinente manifiesta textualmente: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la Universidad”.

Quito, 07 de enero del 2025

(f).....

Mateo Hernán Marroquín Costales

C.C. N° 1721978300

AUTORÍA

Yo, Mateo Hernán Marroquín Costales, portador de la Cédula de Ciudadanía N° 1721978300, declaro bajo juramento que la presente investigación es de total responsabilidad del autor, y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

f.:.....

Mateo Hernán Marroquín Costales

C.C. N° 1721978300

Resumen

Esta investigación analiza las cualidades esenciales del abogado litigante ecuatoriano en el contexto de la transición del sistema procesal, que ha evolucionado de un modelo predominantemente escrito a uno mixto, incorporando elementos orales. A partir de un enfoque crítico, se exploran los retos y beneficios que esta transformación representa para el litigio, destacando la importancia de la dialéctica y la retórica como herramientas fundamentales para la construcción y presentación de argumentos sólidos en audiencias. Asimismo, se examinan aspectos clave como el dominio del lenguaje no verbal, la capacidad de persuasión y la adaptación a un sistema procesal dinámico. Este estudio proporciona una perspectiva integral sobre las habilidades y estrategias que el litigante debe desarrollar para responder eficazmente a las exigencias del sistema jurídico ecuatoriano, contribuyendo al fortalecimiento de la práctica profesional en el ámbito del litigio.

PALABRAS CLAVE

Abogado litigante

Sistema procesal mixto

Dialéctica jurídica

Retórica

Argumentación jurídica

Lenguaje no verbal

Persuasión

Transición procesal

Oralidad en el derecho

Abstract

This research analyzes the essential qualities of Ecuadorian litigators in the context of the procedural system's transition, which has evolved from a predominantly written model to a mixed one incorporating oral elements. Through a critical approach, it explores the challenges and benefits that this transformation presents for litigation, emphasizing the importance of dialectics and rhetoric as fundamental tools for constructing and presenting strong arguments in hearings. Key aspects such as mastery of non-verbal communication, persuasion skills, and adaptability to a dynamic procedural system are also examined. This study provides a comprehensive perspective on the skills and strategies litigators must develop to effectively respond to the demands of the Ecuadorian legal system, contributing to the strengthening of professional practice.

Key words

Litigator

Mixed procedural system

Legal dialectics

Rhetoric

Legal argumentation

Non-verbal communication

Persuasion

Procedural transition

Orality in law

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de investigación a mis padres, tanto a Bertha Alicia Costales Olmedo y Hernán Chilver Marroquín Iza, quienes han sido el pilar fundamental en mi vida personal y educativa, de igual manera a mis compañeros y ahora colegas de carrera, finalmente a mi abuelo Alfonso Costales que, si bien falleció, en gran medida gracias a él pude estudiar derecho.

- *THE SHOW MUST GO ON*

Hernán

AGRADECIMIENTO

Agradezco profundamente mis padres, de igual manera a la Facultad de Jurisprudencia de la PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR, a sus docentes, en especial a la doctora Sonia Merlyn Sacoto, al doctor Abraham Zaldívar y al doctor Alex Valle, docentes que han sido clave en mi instrucción como abogado y han hecho de mi un profesional; de igual manera a mis dos colegas Carlos Aimacaña y Alex Pilco, personas con las que compartí cada etapa de este camino universitario.

Hernán

INDICE

CERTIFICACIÓN	2
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	3
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS.....	4
AUTORÍA	5
Resumen.....	6
PALABRAS CLAVE.....	6
Abstract.....	7
Key words.....	7
DEDICATORIA.....	8
AGRADECIMIENTO.....	9
Introducción.....	12
SISTEMA ORAL.....	14
Transición del sistema oral a sistema escrito.....	16
Beneficios del sistema oral.....	20
Mayor rapidez, sencillez y concentración:.....	20
Aumenta la publicidad del proceso:.....	20
Permite la relación directa del tribunal y las partes, lo que conduce a profundizar en cualquier aspecto que suscite duda:	21
DESVENTAJAS DEL SISTEMA ORAL.....	21
Desarrollo del sistema oral en el ordenamiento jurídico ecuatoriano	23
DIALECTICA Y RETÓRICA DENTRO DEL PROCESO ECUATORIANO	26
DIALECTICA	26
DIALECTICA JURIDICA.....	27
PREMISA MAYOR	28
PREMISA MENOR.....	29
CONCLUSION	29
Verdad Judicial.....	30
Falacias.....	31
Retórica.....	40
ETHOS, PATHOS Y LOGOS	41
Retórica jurídica	42
Lenguaje no verbal.....	43
Gestos.....	44

Contacto visual.....	44
El tacto	44
Espacio	45
Voz.....	45
Cualidades del litigante	47
Conclusiones.....	49

Introducción

El sistema procesal ecuatoriano ha experimentado transformaciones significativas en las últimas décadas, especialmente con la implementación de un modelo mixto que combina elementos orales y escritos. Este cambio, impulsado por la Constitución de 2008 y la promulgación del Código Orgánico General de Procesos (COGEP) en 2016, responde a la necesidad de modernizar la administración de justicia en el país, haciendo énfasis en principios como la celeridad, la intermediación y la participación activa de las partes procesales. En este contexto, la oralidad ha emergido como una herramienta esencial para garantizar una justicia más eficiente y alineada con las demandas específicas de la sociedad ecuatoriana.

La transición hacia un modelo procesal oral en el Ecuador no solo ha supuesto un cambio técnico, sino también cultural, impactando profundamente en la forma en que los operadores jurídicos ejercen su profesión. Los abogados, jueces y demás actores del sistema deben adaptarse a un escenario en el que la argumentación oral, el manejo del lenguaje no verbal y la capacidad de persuasión son tan importantes como el conocimiento jurídico tradicional. Este cambio ha generado retos particulares en el país, como la necesidad de capacitación especializada y el fortalecimiento de la infraestructura judicial, aspectos clave para consolidar un sistema que refleje los principios de justicia y equidad.

En este trabajo se analiza cómo la oralidad ha influido en la práctica jurídica ecuatoriana, destacando sus beneficios y limitaciones específicas dentro del contexto nacional. Además, se examina la importancia de la retórica jurídica como una herramienta indispensable para los abogados litigantes, quienes deben ser capaces de estructurar argumentos convincentes y presentarlos de manera efectiva en un entorno que exige habilidades tanto técnicas como comunicativas. La investigación también aborda los desafíos que plantea la implementación de este sistema en el Ecuador, como la desigualdad en el acceso a recursos tecnológicos, la sobrecarga procesal y las dificultades inherentes a un cambio cultural de esta magnitud.

Al explorar estos temas desde una perspectiva local, se busca ofrecer una comprensión integral de las dinámicas del sistema procesal mixto en el Ecuador,

así como de las competencias y habilidades necesarias para desenvolverse con éxito en este entorno. De esta manera, el trabajo pretende contribuir al debate académico y profesional sobre el futuro de la administración de justicia en el país, enfatizando la necesidad de un enfoque innovador que atienda las exigencias del siglo XXI y las particularidades de la realidad ecuatoriana.

SISTEMA ORAL

Es importante ver que el sistema procesal ecuatoriano no es meramente escrito u oral, de hecho, es mixto, por lo que es importante citar al tratadista Orellana (2018) quien menciona:

El letrado del derecho actualmente no solo debe de ser experto en la redacción de escritos y fundamentación de los mismos, sino que tiene que tener ciertas cualidades que se requieren para ser un buen litigante, como es dominar escenario, lectura de lenguaje corporal, argumentación jurídica y oratoria forense [...].

Con el afán de reforzar la premisa anterior, es oportuno citar la obra *El principio de oralidad en la administración de justicia*, en dónde, si bien se cree que el proceso es oral en su totalidad, la verdad es que nos encontramos en una mixtura según la magistrada Paulina Aguirre Suarez (Corte Nacional de Justicia, 2018) hace referencia al proceso laboral como:

El procedimiento oral laboral del Ecuador, es un sistema mixto, esto quiere decir que no es completamente oral, ni tampoco lo es escrito, por el contrario en el se interrelacionan estos dos sistemas de una manera muy peculiar, así en la primera instancia en su mayoría es oral; considerando que ciertas etapas como la demanda, la contestación a la misma, las actas sumarias de las audiencias y la sentencia son escritas. En la segunda instancia y casación son eminentemente escritas, por lo que se configura como un procedimiento mixto [...].

Cabe mencionar que la mixtura existente en el proceso ecuatoriano se da por los siguientes factores: la cultura jurídica, la naturaleza del sistema romanista, la carga procesal, entre otros. Los temas antes enunciados van de la mano, pues no podemos dejar de lado el contexto jurídico del Ecuador en donde predominaba un sistema escrito, que, si bien tenía falencias, al igual había algunas ventajas. Por ejemplo, existen ciertos actos que de no darse por escrito sería un expendio absurdo de tiempo.

Un caso de lo anteriormente mencionado podría ser la citación, esto debido a que sería absurdo convocar a una audiencia con el fin de que se lleve a cabo

este acto procesal. Esto debido a que sería inverosímil y supondría un enorme gasto de recursos.

Muchas veces se asocia al sistema jurídico oral con la realización de justicia, esto se debe a que por su naturaleza el proceso es expedito, además que la inmediación supone una gran ventaja al momento de poder apreciar la actuación de los abogados y jueces dentro del litigio, según la magistrada Paulina Aguirre Suarez (Corte Nacional de Justicia, 2018)

El sistema oral como tal, busca tutelar y determinar las actuaciones de las partes con la finalidad de llegar a cumplir con la necesidad de que el Estado resuelva sus controversias, pero todo esto enmarcado dentro del fin último del derecho, que es la justicia; así, a la oralidad en la administración de justicia, no sólo se la debe mirar como una herramienta que sirva para agilizar los procedimientos judiciales sino, por el contrario, que permita alcanzar este fin último del derecho que es la justicia [...].

En base al argumento anterior, el sistema oral es de gran apoyo para la garantizar el debido proceso, mismo que Martín Agudelo Ramírez define como *“El debido proceso implica la existencia de un procedimiento desarrollado de conformidad con unos parámetros mínimos en los que se posibilite la defensa, para que finalmente se emitan decisiones justas y en derecho.”* (Ramírez, sf) . De tal modo que la magistrada Maritza Tatiana Pérez Valencia (Corte Nacional de Justicia, 2013) hace mención acorde a lo mencionado:

Es que el reflejo de los derechos y garantías fundamentales en la normativa legal, hace además efectiva la aplicación de estos principios recogidos en las cartas fundamentales de los Estados. Uno de aquéllos, es el del debido proceso, que se garantiza por los principios de oralidad, celeridad, inmediación y dispositivo del proceso civil, que en el caso del Ecuador, está recogido en el artículo 168 de la Constitución de la República del Ecuador[...].

Otro de los factores fundamentales del sistema oral, es la presencia de las partes dentro del proceso, de tal modo que, como se lo mencionó previamente, supone evidenciar el trabajo de los abogados, mismo que ha supuesto un arduo reto para el profesional del derecho.

El reto antes mencionado va muy de la mano con el principio de inmediación, mismo que supone la presencia de las partes y el juez dentro del litigio, se puede decir que es una característica fundamental en el sistema oral, de hecho, en palabras de Puig (2013):

La inmediación es lo más conveniente al avance procesal moderno; facilita las aclaraciones, permite al juez la más completa impresión sobre la actitud de las personas involucradas en el juicio, y hace que la discusión se pueda canalizar más ágilmente. Por otro lado, la inmediación que se da en el proceso oral impone mayor disciplina y moral al procedimiento, mediante el contacto procesal inmediato entre el juez, las partes y los medios de prueba[...].

Dejando de lado los factores procesales, la oralidad propone una mayor participación de las partes dentro del proceso, y la premisa antedicha no se refiere netamente a los abogados dentro del litigio, si no, que alude a las partes quienes se ven inmersos en el proceso. Pues el hecho de brindar declaraciones de parte supone ya una participación activa en la contienda legal.

En el sistema escrito, la terminología usada y el lenguaje dado era muy técnico lo que claramente dificultaba el entendimiento al sujeto procesal (el verdadero interesado). De hecho, el autor Edwin Riofrio propone en uno de sus artículos lo siguiente: *“Innegablemente la palabra hablada produce un entendimiento más claro y rápido de los hechos que cuando estos son narrados a través de escritos.”* (Riofrio, 2018)

Transición del sistema oral a sistema escrito

Si bien el sistema jurídico ecuatoriano era casi en su totalidad escrito antes que entrara en vigencia el COGEP y LA CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR DEL AÑO 2008, es imprescindible realizar ciertas aclaraciones.

La jueza Patricia Segarra menciona que “en materia de niñez y adolescencia se comienza a dar la oralidad en el año 2003, cuando entra en vigor el CODIGO DE LA NIÑEZ Y ADOLESCENCIA.” La norma anteriormente citada, establece que en los procedimientos que se llevaren acabo, el juzgador deberá convocar a audiencia, misma que se desarrolla de manera oral.

En cuanto a materia penal las instancias orales comenzaron el 13 DE Julio del 2001 cuando entró en vigor el CODIGO DE PROCEDIMIENTO PENAL. Dicha tendencia se pudo reflejar en el artículo 66 de dicha norma en donde establecía:

“la indagación previa procedería de manera oral, así como todas las etapas procesales, sin perjuicio de su obligación de llevar registros de las diligencias ordenadas y practicadas, por los medios técnicos e idóneos que garanticen su conservación y reproducción.....”

En materia laboral, la oralidad surge según el catedrático Julio Michelena antes del año 2008, en realidad desde la reforma del código del trabajo del año 2001. Incluso en materia civil, existían rasgos de oralidad. Pues la audiencia de estrados se llevaba a cabo de esta manera. (Cruz,1995)

Una vez realizadas las aclaraciones previas, se logró evidenciar que la oralidad estaba presente en el sistema procesal ecuatoriano previo al año 2008 que se expide la actual constitución. Es menester mencionar que, si bien la oralidad era ínfima y no completa, existía de manera incipiente.

A pesar de que los intentos de introducir a la oralidad en el sistema procesal ecuatoriano, fueron varios, una vez que se ejecutó dicho cambio por completo, fue extremadamente violento, en palabras del doctor Álvaro Mejía:

“el hecho de haberse decantado de manera general por la oralidad, ordenando su imperativa aplicación en todas las materias sin dar oportunidad a que se discrimine en cada caso concreto su conveniencia, nos revela un tratamiento dogmático de esta forma procedimental y demuestra que el constituyente creyó que a través de ella se solucionarían buena parte de los problemas de la administración de justicia, lo cual a nuestro criterio comporta un error de inmensas proporciones.” (MEJIA, 2017)

El error que se menciona en la premisa anterior deviene como se lo mencionó de la rapidez con la que se tomó tal decisión, pues si bien se contaba con que la oralidad podía ser de gran ayuda, esto llevo a que dogmáticamente se la implemente de una manera incorrecta. De hecho, se tomó una vía constitucional, lo que a juicio del doctor Mejía (2017) fue equivocado:

.no corresponde a una Constitución desarrollar contenidos tan reglamentarios como la elección de un modelo de comunicación procedimental y mucho peor, el establecerlo con carácter general. El constituyente no está en capacidad de interpretar necesidades sociales tan específicas, ni esa es su tarea; el haberla asumido solo lleva al fracaso de establecer en una norma suprema[...].

A pesar de que en la Constitución 2008 se pretende iniciar con un proceso oral, no bastó, pues para hacer un cambio tan radical son necesarios varios recursos, sobre todo financieros,. En el año 2009 entra en vigencia el CODIGO ORGANICO DE LA FUNCION JUDICIAL, en dónde se hace relación al principio de oralidad.

Sin embargo, no es hasta la expedición del **CODIGO ORGANICO GENERAL DE PROCESOS** que se pública en el registro oficial el 22 de mayo de 2015 y entra en vigor un año después es decir el 22 de mayo de 2016, que el proceso ecuatoriano entra de lleno en una vertiente de oralidad. Realmente, mixtura como previamente se lo había mencionado.

Dicha transición fue una carrera y conllevó varios desafíos, según Hassthenia Quispe (2023):

La necesidad de mayores recursos económicos para su implementación. Es cierto que la implementación del modelo procesal oral en el sistema de justicia puede requerir mayor es recursos económicos. La capacitación de los jueces y demás actores del proceso, la implementación de tecnología para la grabación de las audiencias, la construcción de salas de audiencias y la contratación de más personal para manejar los casos orales pueden representar un costo significativo para el Poder Judicial[...].

Además, un grave problema es el registro de audiencias. En Ecuador el registro de las mismas se da únicamente en audio, y no es un secreto que muchas veces estas grabaciones no son claras. Este inconveniente genera que en caso de que se graben erróneamente, el registro de las mismas se borraría lo que atenta a la seguridad jurídica.

Es importante mencionar, que es prohibido grabar por cualquiera de las partes la audiencia, lo que suma dificultad a la problemática antedicha. Genuinamente este reto no es complicado de subsanar, puesto que, en otros ordenamientos jurídicos como el peruano o el estadounidense, las audiencias son transmitidas por televisión pública. La premisa señalada, no va en contra de la normativa ecuatoriana, pues en la misma se garantiza el principio de publicidad. De modo que si existiese una forma eficiente de transmisión al público de las audiencias se garantizaría el mismo. Es menester señalar que la premisa antedicha no involucraría casos donde las audiencias sean reservadas, es decir que versen sobre temas de delitos contra la integridad sexual y reproductiva, violencia contra la mujer o miembros del núcleo familiar y contra la estructura del Estado constitucional.

Finalmente, el tema psicológico, en específico la presión a la que se encuentran sometidos los magistrados es mucho más desgastante que en un sistema escrito, según Reyna (2017):

el desgaste físico y mental del magistrado es importante, ya que el modelo procesal oral puede generar un desgaste físico y mental en los magistrados, especialmente cuando se llevan a cabo audiencias largas o complejas. El juez debe estar presente en todas las audiencias, prestando atención a cada una de las alegaciones presentadas y tomando nota de los argumentos expuestos por las partes. El esfuerzo físico y mental requerido para presidir y participar en audiencias puede ser agotador lo que puede afectar su capacidad para procesar adecuadamente la información presentada y tomar decisiones justas e informadas [...].

A pesar de que la transición no se hizo de la mejor manera como se analizó anteriormente, el sistema oral se ha afianzado en el Ecuador. Por lo que es de suma importancia poder analizarlo y de ese modo velar por sus aspectos positivos o negativos, y así poder velar por su eficiencia.

Beneficios del sistema oral

Es evidente que si se implementó la oralidad dentro del sistema ecuatoriano es por ciertos factores que han beneficiado a la realización de justicia, según **Egil Emilio Ramirez Bejerano (2010)** las ventajas reconocidas son:

Mayor rapidez, sencillez y concentración:

Según Ramírez (2010) el proceso oral, permite al juez contextualizarse de manera más rápida y eficaz del proceso. Que el juez palpe la situación en la audiencia, genera una relación más estrecha del juzgador con el caso.

El juez se convierte en un verdadero protagonista dentro del proceso, sí di rector. Mediante el principio de inmediación en la práctica de pruebas permitiéndole al juez captar con facilidad a quien le asiste la razón en el debate [...].

De hecho, la característica anteriormente mencionada a mi criterio es la principal del sistema oral.

Aumenta la publicidad del proceso:

Como antes se mencionó, cualquier persona puede acudir a las audiencias, cuando estas no se encuentren reservadas, dicha reserva ocurre cuando los casos versan de los siguientes temas, el COIP en su artículo 562 establece que las audiencias son públicas, menos cuando traten “delitos contra la integridad sexual y reproductiva, violencia contra la mujer o miembros del núcleo familiar y contra la estructura del Estado constitucional.” Además, si existiese un canal de difusión por donde se transmitiese las audiencias, tal y como suceden en otros países, se podría garantizar de mayor forma el principio antedicho.

Mientras que, en el sistema escrito, la única forma de poder conocer un caso incluso para las partes era con el acceso a su expediente, lo que claramente dificultaba conocer el mismo, pues para poder acceder a dicho expediente, era necesario realizar un trámite bastante largo y burocrático, lo que derivaba en que el acceso a estos sea bastante tedioso y muchas veces imposible. De hecho, la falta de acceso a estos expedientes, privaba a las personas de poder conocer

los casos, lo que permitía que se presenten algunas irregularidades en los mismos.

Permite la relación directa del tribunal y las partes, lo que conduce a profundizar en cualquier aspecto que suscite duda:

La inmediación es una de las principales ventajas para la oralidad. No cabe duda de que es diferente la práctica de prueba en un juicio oral que en el escrito. Por ejemplo, en una prueba testimonial, el hecho de presenciar el testimonio supone para el juzgador una excelente herramienta para dilucidar la veracidad del testimonio. En países como Estados Unidos, en donde prima el sistema oral es de suma importancia la presencia de las partes en el juicio, pues al ser el jurado quien decide hace que sea imposible que se de un juicio sin que estos presencien el caso. (traducción jurídica 2024)

Una vez analizados brevemente los elementos positivos del sistema oral, podemos notar la supuesta rapidez del mismo, además de que sus ventajas son evidentes al ser las partes (verdaderas interesadas en el proceso) quienes puedan palpar y estar cerca de su caso. Además, otra gran ventaja es la presencia del juez en la audiencia, lo que permite su mayor relacionamiento con el proceso que lleva a cabo, en cuanto a las desventajas del procedimiento oral.

DESVENTAJAS DEL SISTEMA ORAL

El hecho de que el juez esté presente dentro de una audiencia, y tenga que dar una sentencia al final de la misma, supone un gran reto para el juzgador, mismo que deriva en una situación donde la investigación del caso es casi nula. De tal modo que los conocimientos deben mantenerse a la mano por parte del juzgador, es por lo que se dice que, en la oralidad, se requiere mucha más preparación por parte de los jueces, esto con el fin de poder salvaguardar las garantías del debido proceso, según García (2018):

El proceso oral requiere de jueces y abogados de gran capacidad mental, experiencia y preparación jurídica. La preparación radical del sistema escrito sería un grave error por las deficiencias ya apuntadas, por ello lo que se trata es de acoger gradualmente algunos principios del sistema

oral como la intermediación, concentración; distribuyendo el proceso entre actos orales y actos escritos, según resulte más conveniente para el buen desarrollo del proceso y una eficaz aplicación de la justicia [...].

Es importante mencionar que existe una excepción a lo indicado. Pues si bien el juzgador en teoría debería dar la decisión del caso al acabar la audiencia, el COGEP también establece en su artículo 93 que el juzgador tiene la facultad de suspender la audiencia por un término de 10 días para brindar su veredicto. Al igual que el COFJ señala en su artículo 149 que, por cada 100 hojas de un proceso, se añade un día más para que el juzgador emita su decisión.

Otra desventaja que se ha podido observar, es la inversión de recursos. Puesto que es mucho más costoso intervenir dentro de un proceso oral, tanto para los jueces como para los abogados. Primero la infraestructura, el hecho de litigar supone la creación de espacios idóneos para esta actividad, además dadas las circunstancias, hoy en día, se realizan varias audiencias telemáticas, lo que genera el expendio en recursos tecnológicos. En el caso de los abogados, por mínimos que sean los gastos, el hecho de movilizarse a los distintos litigios supone un expendio, además propia de la naturaleza jurídica es la vestimenta formal, lo que de uno u otro modo supone mayores recursos para poder comparecer en el litigio.

Finalmente, el hecho que la oralidad sea expedita, no elimina la posibilidad de que al no ser escrito se pierdan registros del proceso, pues para instancias superiores dificulta el conocimiento del caso como tal según Egil Emilio Ramirez Bejerano “la falta de actuación escrita provoca que el tribunal de instancia superior tenga que reproducirlas.” (Bejerano E. E., 2010)

Además, el hecho que sea rápido también abre la puerta de la posibilidad del cometimiento de errores, de hecho según el mismo tratadista Bejerano “La posibilidad de errores u omisiones es mayor por la falta de registro escrito de las actuaciones.” (Bejerano E. R., 2010)

Esto se acompaña de que las sentencias dictaminadas sean motivadas de manera exigua, lo que atentaría con el debido proceso, derecho basilar en nuestro sistema jurídico. Bejarano (2010) menciona:

Se plantea que este sistema es más propenso a sentencias superficiales y precipitadas, que es proclive a las sorpresas porque se permite a las partes hasta la última hora modificar y cambias sus pretensiones[...].

Una vez que se han analizado los elementos a favor y en contra del procedimiento oral, es menester notar como este se ha llevado a cabo en el territorio ecuatoriano, es decir, que como este se ha desarrollado en la praxis jurídica:

Desarrollo del sistema oral en el ordenamiento jurídico ecuatoriano

Como previamente se ha mencionado, la oralidad en Ecuador no se ha desarrollado de manera plena, pues por la cultura jurídica del país ha sido imposible que sea netamente oral. Lo que se maneja en el país es una especie de mixtura, esto en muchos casos para dar seguridad jurídica y por la realidad fáctica del proceso. Además, debido a la carga procesal que se tiene sería imposible atender a cada una de las pretensiones dentro de un juicio de manera oral, por lo que se ha llegado a un punto en dónde únicamente es oral la fase de audiencia, mientras que todo el resto del proceso se lo hace escrito. Según Suntaxi (2014) Al proceso ecuatoriano se puede decir que es:

Nuestro sistema procesal vigente se sostiene en la escritura como regla formal, ya que la totalidad de los procesos se desarrollan en el sistema tradicional mixto, donde predomina la escritura, está marcada estructura se arraiga a nuestras costumbres y culturas, y se ha constituido en un gran obstáculo para la introducción de cambios con incidencia real de la oralidad [...].

La carga procesal es enorme, incluso con el cambio al sistema oral en Ecuador, además como se dijo se requiere un mayor esfuerzo de los jueces, lo que grosso modo se traduce en que, al tener una gran carga procesal, se necesitarían jueces

suficientes para poder abarcarla, algo que no pasa, de hecho, Suntaxi (2014) menciona:

a congestión excesiva en la justicia ordinaria que dado al número de causas que se incrementan año tras año, no concuerda con el número de jueces que conlleva a que de un año a otro queden represadas para resolución [...].

Una vez analizado el problema que deviene de la oralidad y haber logrado comprender que, no se trata de una oralidad total, más bien es una mixtura, es menester señalar como se llevan a cabo las audiencias dentro del proceso ecuatoriano, en realidad la parte oral del proceso.

El hecho de que la justicia ecuatoriana, en especial el caso de las audiencias, se maneje de manera oral, no exime de las formalidades necesarias. Es decir, que por más expedito que pretenda ser el proceso, aún se maneja en gran medida formalismos, que el abogado litigante debe tomar en cuenta. Si bien dentro del sistema jurídico ecuatoriano existen varios tipos de procesos, el que se lo puede tomar como el más complejo y largo es el ordinario.

Dicho proceso se divide en dos etapas, una de audiencia preliminar y otra de audiencia de juicio. Como antes se ha mencionado, los formalismos no se pueden considerar inexistentes. Pues cada etapa procesal se encuentra positivizada en el CÓDIGO ORGÁNICO GENERAL DE PROCESOS en los artículos 294 y 297 d.

En dicha norma podemos encontrar que el proceso tiene una fase de saneamiento (audiencia preliminar). En la cual se vela por la existencia de algún vicio en el proceso, objeto del litigio, existencia de excepciones previas, un corto alegato y el anuncio de probatorio.

Esta etapa, podemos considerarla realmente muy técnica. Pues, si se llegase a enunciar mal una prueba, esta no podrá ser practicada a la hora de un juicio. También es importante recalcar que en esta etapa se podrá conciliar.

Una vez que ya se ha pasado esta audiencia, se lleva a cabo la audiencia de juicio, dentro de la que los profesionales de la ley deberán realizar sus respectivos alegatos y practicar la prueba. Esta práctica es la más formal de todo el proceso, pues aquí se las pruebas se dividen en testimoniales, documentales y periciales. Cada una de las anteriores se desarrollan de manera distinta. Por lo que al ser un proceso oral, el abogado debe conocer a la perfección como se manejan este tipo de prácticas.

Nos podemos dar cuenta que los formalismos, no son mínimos y para ser un abogado litigante es necesario conocerlos a profundidad, de tal modo que se pueda desenvolver de manera correcta. Además, cabe aclarar que, para el manejo de la oralidad, es imprescindible que el profesional de la ley conozca no solo el texto normativo, sino también las prácticas que se desarrollan en las audiencias, mismas que dependen del juzgador y la costumbre jurídica. Claro ejemplo, es que en la práctica de prueba testimonial se requiere una preparación previa al testigo. Además, para la práctica de prueba documental hay que saber leer la prueba, pues para que tenga un real impacto es de suma importancia enfatizar en los puntos clave.

De este modo, se culmina el capítulo 1 del presente trabajo de investigación, pues se han tratado los principales temas del sistema oral, también se han compartido de manera muy breve ciertas comparaciones con otros sistemas procesales alrededor del mundo, que nos ha dado una visión más amplia del sistema oral como tal. De este modo podemos entrar a examinar las cualidades del litigante ecuatoriano.

DIALECTICA Y RETÓRICA DENTRO DEL PROCESO ECUATORIANO

DIALECTICA

Como definición, se puede citar que la dialéctica es “el arte de dialogar, discutir, argumentar”. Es importante mencionar que este proceso va encaminado a la búsqueda de la verdad, utilizando a la lógica como su herramienta principal. A mi criterio, la dialéctica es el proceso por el cual se construye un argumento correcto y veraz. Es oportuno citar a Aristóteles, quien mencionó acerca de la dialéctica que “más precisamente de la Lógica de lo probable, de la investigación científica, aporética, de la enseñanza y de la argumentación en materia práctica contingente (moral, política y jurídica)”. Marcos, F. J. (2016).

Es decir, Aristóteles realizaba una especie de división cuando se hablaba de dialéctica. Una etapa de investigación y una etapa de argumentación lógica. La etapa de investigación no se desarrollará de manera amplia en el presente texto, puesto que este proceso depende enteramente del investigador como tal y de las fuentes a utilizadas. Sin embargo, se analizará de lleno la construcción de un argumento correctamente estructurado.

Para esto, es importante mencionar que la dialéctica contiene 3 elementos: Tesis, antítesis y síntesis, estos también son conocidos como la tríada de la dialéctica. Según Hegel, “todo proceso de desarrollo, dialéctico, atraviesa tres etapas: tesis, antítesis y síntesis.” Cada etapa niega la precedente, transformándose en su contrario dialéctico”. Si bien lo mencionado es cierto, hay que aclarar que la síntesis en sí no es una contradicción a la antítesis, sino más bien una especie de resultado de una fusión de la tesis y la antítesis. (Rodríguez, 2019)

La tesis a largos trazos se asocia a un conocimiento o hecho que se puede demostrar. Mientras que la antítesis, se demuestra cómo la negación de la tesis y la síntesis supone una unificación de la tesis y antítesis en cada una de sus partes. Rodríguez, 2019)

DIALECTICA JURIDICA

La dialéctica es un proceso lógico que se construye bajo silogismos, es importante poder diferenciar entre el silogismo tradicional, del silogismo jurídico. A largos trazos el silogismo tradicional busca verificar si sus enunciados o premisas son verdad, mientras que en el silogismo jurídico una de las premisas es la norma, misma que no sería verdadera o falsa únicamente válida o no válida, según Gracia Máynez (2007) :

La diferencia entre la lógica en general y la lógica jurídica es que la primera tiene por objeto determinar la verdad o falsedad de las proposiciones o enunciados. En cambio, el silogismo jurídico es mucho más complejo: en éste, una de las premisas es una norma jurídica la cual no puede ser calificada como falsa o verdadera, si no, la norma jurídica podrá ser calificada de válida o inválida [...].

En el silogismo jurídico la tríada dialéctica toma otro nombre. Y está conformado por una premisa mayor, una premisa menor y una conclusión. Según Victoria Iturralde la premisa mayor está constituida “por la norma jurídica que establece un hecho (caso genérico) debe tener o tiene (según las diferentes formulaciones) determinadas consecuencias jurídicas” Es decir que grosso modo constituye la norma con la que se pretende subsumir el hecho. La premisa menor constituye “una proposición factual según la cual el hecho (caso individual) ha tenido lugar en un determinado momento y lugar y pertenece a la clase de hechos previstos por la norma que constituye la premisa mayor”, es decir, la conducta o el hecho factico al que se pretende subsumir con la norma jurídica. Finalmente, la conclusión es “la decisión judicial, en la que el caso concreto se vincula a las consecuencias jurídicas establecidas por la norma jurídica”, en otras palabras, se refiere a la subsunción de la norma jurídica y el hecho fáctico propuesto. Iturralde (ITURRALDE, 1991)

PREMISA MAYOR

Para poder construir un silogismo jurídico encontramos ciertos desafíos, especialmente en la premisa mayor. Pues al ser un enunciado normativo es menester analizar la vigencia normativa, el imperativo y la integración de lagunas, en palabras de García Máynez:

La función jurisdiccional enfrenta en la construcción del silogismo jurídico y particularmente en el análisis de la premisa mayor, uno de sus mayores retos, la citada premisa no es una simple proposición sino una expresión normativa, y como tal presenta tres problemas en su aplicación al caso concreto: 1) el de la determinación de la vigencia de la norma jurídica; 2) el interpretativo o hermenéutico; 3) el de la integración de lagunas [...].

Para poder subsanar el primer punto se debe tener en cuenta cuando haya entrado en vigor la norma. Es importante señalar que hay que ser cuidadosos con este punto, debido a que existen normas que son promulgadas en una fecha y tienen un tiempo de *vacatio legis* para poder entrar en vigencia. También, s- debe velar por si esta no se encuentra derogada, según García Máynez (2007):

Entre otras cuestiones, su revisión debe centrarse en: la fecha de entrada en vigor, si la misma no quedó derogada o abrogada por otra norma jurídica, si está siendo aplicada a hechos anteriores a su entrada en vigor (en casos en que esté prohibida la retroactividad), si la norma jurídica riñe con una disposición constitucional o incluso y ya en boga, si la aplicación de la ley lesiona derechos que concede una convención internacional, etcétera [...]

En cuanto al segundo punto, mismo que refiere al interpretativo o hermenéutico, cabe mencionar que, si bien las normas deberían ser claras, completas y coherentes, muchas veces encontramos que estas son oscuras o ambiguas, según García Máynez (2007):

Todas las normas jurídicas aspiran al principio de la triple “C”: completitud, claridad y coherencia. Aquí está uno de los más grandes problemas: qué hacer si la norma es deficiente, oscura, ambigua o contiene una antinomia. La aplicación de las normas jurídicas guarda una muy estrecha relación

con la interpretación de las mismas. Todavía se discute si para aplicar una norma jurídica es necesario previamente interpretarla [...]

Finalmente se debe velar por las lagunas normativas, mismas que se refieren a los vacíos legales, esto es de suma importancia porque de darse el caso no existe norma para resolver y atenta a la seguridad jurídica, según García Máynez: “Son también un problema bastante serio porque el juzgador se percata de que simplemente no tiene norma jurídica con la cual resolver.”

PREMISA MENOR

La premisa menor corresponde al hecho fáctico que se pretende subsumir, es menester mencionar que, en este caso, la premisa si puede ser falsa. Lo que llevaría a un caso que, si bien el silogismo jurídico sea correcto en cuanto a lógica o sea formalmente, sea calificado como materialmente falso, según García Máynez (2007):

Porque es la que expresa los hechos, de la misma forma que las proposiciones en lógica deben ser aquellas que tengan sentido, es decir, las proposiciones deben tener coherencia narrativa. De la premisa menor debe por lo menos estar demostrada su veracidad, comprobados los hechos, evento que indudablemente ocurrió en los términos en que se están expresando. De no estar comprobados los hechos, tendríamos en el silogismo jurídico una premisa falsa, y con ello se corre el riesgo de que el silogismo jurídico se califique como formalmente correcto pero materialmente inválido [...]

CONCLUSION

La conclusión es la subsunción de la norma y el hecho, es decir, de la premisa mayor con la premisa menor. Esta consiste en un razonamiento deductivo que agrupa de algún modo a ambas premisas y arroja un resultado distinto del de las premisas otorgadas. Es menester mencionar que la conclusión podría ser categorizada como falsa únicamente cuando la premisa menor o mayor fuese categorizada como invalidad. En palabras de Gracia Máynez (2007)

La conclusión, por su parte, es un esquema de inferencia cuyo resultado se obtiene a través de un método deductivo. La teoría de la deducción

intenta explicar la relación que existe entre dos proposiciones y su arribo a la solución. Es decir, mediante el elemento formal se busca la correlación entre dos enunciados y el proceso mental activo arroja un resultado que se obtiene mediante la inferencia; este puede ser calificado como verdadero o falso, válido o inválido. Regularmente podemos calificar un acto silogístico como formalmente correcto si la conclusión es acorde a la fuerza categórica de las proposiciones; pero lo calificamos como materialmente inválido si alguna de las premisas es develada como falsa[...]

Una vez que ya se ha analizado la forma en la que se debe construir un argumento, mismo que se ha usado como base al silogismo jurídico, es importante mencionar ciertos aspectos que corresponden a la veracidad de dichos argumentos, donde es diferente un argumento lógicamente bien construido, a un argumento bien construido tanto lógica como materialmente.

Verdad Judicial

Según el catedrático Felipe Rodríguez (2016) “La verdad es una sola, y como primer paso para acercarnos a ella, tenemos que diferenciarla de lo aparente” es decir, que es importante poder discernir la verdad como tal o verdad histórica, lo que se asemeja a un hecho totalmente objetivo, y lo aparente, mismo que es un hecho que se cataloga como verdad debido a la supuesta coherencia del mismo.

Siguiendo la línea del autor en mención, se alude a la verdad coherencia, término que se lo define como “una creencia verdadera que integra un sistema de creencias aceptado y coherente” según mi punto de vista alude a una creencia que es aceptada socialmente. Es menester mencionar, que una verdad no siempre deberá ser coherente, pues existen un sin número de variables que, aunque no sean aceptadas, forman parte de una verdad objetiva.

Lo anterior va de la mano, con el hecho que en el mundo jurídico para poder catalogar a un hecho como verdad debe ser comprobable, a esto se lo llama **verdad judicial**, este tipo de verdad es la que el juzgador utiliza para resolver una causa, esto debido a que la que se ha podido comprobar.

Existen un sin número de variables que van a hacer imposible la comprobación de una verdad histórica, lo que dificulta de sobremanera para el juzgador poder conocerla.

Por lo antedicho, si bien un argumento debe ser construido de manera lógica según el silogismo jurídico, no debe dejar de lado a la verdad judicial, es decir, que se pueda comprobar la misma. Pues de nada serviría un argumento lógicamente bien construido y con elementos que sean verdaderos, pero no comprobables.

Otro factor fundamental, en la construcción de un argumento es que no sea falaz, debido a que el hecho de que existan falacias dentro de un argumento, hace que este pierda todo su valor, incluso si éste se encuentre lógicamente bien estructurado y se pueda comprobar.

Falacias

Es importante comenzar con la definición de una falacia, según Irving Copi (1987) una falacia es “un argumento incorrecto, pero psicológicamente persuasivo.” Grosso modo se puede decir que una falacia es un argumento que a simple vista parece correcto, sin embargo, no lo es. Según Stephen Downes (2014) los tipos de falacias existentes son:

Falso dilema: Según Downes (2014), "se ofrece un número limitado de opciones (por lo general dos), cuando en realidad existen más opciones". Un falso dilema supone un uso ilegítimo del conector 'o'. Es decir, que cuando un argumento recae en este tipo de falacia, deja de lado distintas opciones, lo que recae en que las opciones para desarrollar cierto argumento sean limitadas. [...]

Un ejemplo de esta falacia en el ámbito jurídico se puede encontrar en la causa 1711120120896, en donde se puede extraer el siguiente fragmento.

Se ha asumido que “un acontecimiento sucede después de otro” y que el segundo es consecuencia –inobjetable– del primero; siendo que, como se ha expuesto, la consecuencia (falta de información –acceso a la información), por los razonamientos antes explicitados, no (‘necesariamente’) es producto de la causa expuesta (prohibición de funcionarios a ir a ‘ciertos ‘medios privados) [“Es verdad que una causa

se produce antes de un efecto, pero la falacia viene de sacar una conclusión basándose solo en el orden de los acontecimientos.

Se puede encontrar que es una falacia de falso dilema, pues se omite varia información y únicamente nos centra en el dilema de si el acontecimiento ocurrido antes es necesariamente la causa del segundo. Es menester mencionar que este fragmento también se puede categorizar como una falacia de correlación causal, pues se atribuye la causa de un hecho a un acontecimiento que no tiene nada que ver.

Correlación causal (post hoc ergo propter hoc) según Downes (2014): "Se comete la falacia cuando se supone que cuando una cosa sucede a otra es porque la primera es la causa de la segunda". Es decir, que se menciona que cierto evento ha ocurrido a consecuencia de un efecto que nada ha tenido que ver. Un ejemplo de este tipo de falacia lo podemos encontrar en la cita anterior.

Argumento desde la ignorancia (argumentum ad ignorantiam): Según Downes (2014)

Los argumentos de este tipo suponen que, dado que algo no se ha probado que es falso, tiene que ser verdadero. También puede darse al contrario, es decir, que diga que dado que algo no se ha probado que es verdadero, es falso. (Se trata de un caso especial de falso dilema, dado que supone que de todos los enunciados sabemos que son verdaderos o que sabemos que son falsos) [...]

Esta premisa supone, a grandes trazos, que un hecho o acto que no ha podido ser probado se dictamina como verdadero porque tampoco se ha podido probar que no ha ocurrido.

Un ejemplo en el ámbito jurídico de este tipo de falacia es: Como no puedes probar que el trabajador estaba sobrio, estaba ebrio.

Recurso a la fuerza (argumentum ad baculum): Según Downes (2014), "se advierte al interlocutor de las desagradables consecuencias que tendrá para él no aceptar la opinión presentada." Es decir, que esta falacia lo que busca es que se acepte cierto enunciado, con el único fin de que la persona rehuya a las posibles consecuencias que podría acarrear el no hacerla, por ejemplo un castigo.

Un ejemplo jurídico de esta falacia se puede encontrar en la acción de protección asignada con el número 06308202000156, en donde la Sala Especializada de lo Civil, Mercantil, Laboral, Familia, Mujer, Niñez y Adolescencia, Inquilinato y Materias Residuales de la Corte Provincial de Justicia de Chimborazo hace el siguiente análisis:

Es incongruente que una persona haya desempeñado labores en una municipalidad por casi DOS DÉCADAS más de que se le considere un que por su connotación es TEMPORAL; y, bajo una falacia de "Ad Baculum", se manifieste que no tiene derecho alguno por ser "temporal" y separarle sin un proceso adecuado, sino unilateral e inmotivado de sus labores, sin que sea un funcionario de libre nombramiento y remoción; y, dejando arbitrariamente sin efecto un acto administrativo firme que no fue siquiera emitido por el actual alcalde del GADM-Guano, sino de un antecesor. (GOB.EC/2024)

Como se puede evidenciar en el extracto citado, se menciona una serie de consecuencias catastróficas para la parte que pretende demandar, esto resaltando que debido a su nombramiento provisional, no podrá tener sus derechos correspondientes por haber laborado dos décadas en dicha entidad, de modo que bajo un argumento persuasivo pero no válido, se desacreditar el argumento del demandante.

Recurso a la piedad (argumentum ad misericordiam): Según Downes (2014), "se pide al interlocutor que acepte el enunciado debido al estado de conmiseración de quien lo propone". En este tipo de falacia se propone la aceptación de un enunciado, basándose en la condición de quien lo propone, más no por la calidad del argumento.

Un ejemplo jurídico de esta falacia es en la causa 17721-2023-00025G-ECH de la CORTE NACIONAL DE JUSTICIA SALA ESPECIALIZADA DE LO PENAL, PENAL MILITAR, PENAL POLICIAL, TRANSITO, CORRUPCIÓN Y CRIMEN ORGANIZADO, en donde se puede extraer del acta resumen de la audiencia correspondiente el siguiente fragmento, mismo que fue mencionado de manera literal por el procesado Wilman Teran.

Estoy con una afección en este momento y recalco, anoche para amanecer hoy, y no es un invento, estuve a punto de perder la vida. Y en ese contexto es que estoy pidiendo amparo y protección del Estado. No estoy pidiendo que alargue la causa. Señor Juez, ¿qué apuro tiene? Señor Juez, hay el derecho máximo, la vida y la integridad. Por favor, señoría (GOB.EC/2024).

Es menester mencionar que lo que el procesado solicita es proponer un habeas corpus de manera verbal. Una vez dado el contexto, se puede evidenciar que el enunciado citado corresponde a una falacia de recurso a la piedad, pues el procesado menciona su estado de salud y un supuesto intento de homicidio con el fin de que el juzgador dé paso a su petición; en dicha solicitud no se alude a un argumento legal, sino únicamente emocional.

Prejuicios: Según Downes (2014), "se recurre a términos emocionalmente cargados para apoyar una tesis". Es decir, que para aceptar un enunciado se propone cierta premisa que alude a una emoción.

Un ejemplo jurídico de esta falacia suscita en la causa 17721-2023-00025G-ECH de la CORTE NACIONAL DE JUSTICIA, SALA ESPECIALIZADA DE LO PENAL, PENAL MILITAR, PENAL POLICIAL, TRÁNSITO, CORRUPCIÓN Y CRIMEN ORGANIZADO. En donde se puede extraer del acta resumen de la audiencia correspondiente el siguiente fragmento, mismo que fue mencionado de manera literal por el procesado Wilman Teran.

Estoy deduciendo acción de habeas corpus de manera oral y, una vez que deduzca el habeas corpus, hagamos la audiencia porque no soy ningún cobarde. Hagamos la audiencia, señor juez. Pero si usted está enemistado conmigo, ¿de acuerdo? Yo me sentaré aquí y no hay ningún problema (GOB.EC/2024).

El enunciado antes citado corresponde a una falacia de perjuicio, pues con el fin de que se trate un habeas corpus, se menciona que de no hacerlo el juzgador es enemigo del procesado, lo que es una premisa emocionalmente cargada y es invocada con el fin de que se dé paso a lo que solicita el procesado.

Popularidad (argumentum ad populum): Según Downes (2014)

Se sostiene que un enunciado es cierto porque mucha gente está de acuerdo con él o porque es la manera de pensar de algún segmento cualificado de la sociedad. Esta falacia se llama a veces “recurso a la emoción” porque apelar a la población en su conjunto suele tener connotaciones emocionales [...]

Esta falacia propone que siempre que la aceptación social de cierta premisa es cierta, esto no es debido a la calidad del argumento o similar, sino, únicamente, porque una gran cantidad de personas lo considera cierto.

Un ejemplo jurídico de esta falacia podría ser: todo el mundo dice que no es conveniente ir a mediación, así que no lo hagas.

Ataque a la persona (argumentum ad hominem), según Downes (2014).

Se ataca a la persona que presenta un argumento en lugar de atacar el argumento. Se puede hacer de muchas formas. Por ejemplo, se puede atacar el carácter, la nacionalidad o la religión de la persona. Otra posibilidad es señalar los beneficios que podrían obtenerse. O, por último, se puede atacar a una persona por asociación, o por las compañías que frecuenta [...]

Esta falacia pretende desestimar un argumento debido a la persona que lo menciona, más no debido a la calidad del argumento, es decir, se ataca como tal al emisor, no al mensaje.

Un ejemplo jurídico lo podemos encontrar en la causa 13314202300226 de la Unidad Judicial Multicompetente Civil de Rocafuerte-Manabí, en donde se puede extraer el siguiente fragmento del acta de audiencia:

yo lo voy a decir nuestra petición es que se deje sin efecto los actos administrativos, resoluciones PN-CA-2022-19-C Resolución 2022-14-CA-PN, al igual que las circulares PN-CA-0222022-SIR y PN-CA-2022025SIR porque en estos actos administrativos tácitamente se vulnera el derecho a la motivación, a la seguridad jurídica, al principio de legalidad constitucional abogado, no al principio de legalidad al que usted nos quiere arrastrar yo no voy a hablar de legalidad aquí porque esa es la estrategia, la leguleyada que ustedes utilizan para confundir al juez al juzgador y aquí estamos hablando de un derecho prácticamente que lo he

probado que no ha sido motivado en su respuesta su señoría (GOB.EC/2024)

La falacia AD HOMINEM recae en el fragmento anterior, debido a que el abogado no está atacando al argumento dado, sino a la persona como tal, mencionando que intenta confundir al juez diciendo leguleyadas.

Recurso a la autoridad (argumentum ad verecundiam) según Downes (2014).

Aunque a veces puede ser adecuado citar una autoridad para apoyar una tesis, a menudo no es así. En particular, es inapropiado apelar a la autoridad si: (1) la persona no está cualificada para tener una opinión de experto sobre el tema; (2) los expertos en ese campo discrepan de esa opinión; (3) la autoridad estaba de broma, o había bebido o por alguna otra causa su opinión no era seria. [...]

Esta falacia propone sustentar un argumento únicamente debido a que una autoridad la categorizó como cierta. Es menester mencionar que, si bien las autoridades suelen ser una fuente confiable, siempre se debe velar el contexto, tal y como lo señala el autor en el texto citado.

Un ejemplo jurídico lo podemos encontrar en la causa 0190120130148, en donde en la motivación para rechazar un recurso de revisión se realiza el siguiente análisis.

La recurrente apunta que el Tribunal de primera instancia ha establecido que el dolo en el delito de prevaricato radica únicamente en el conocimiento de la ley, es decir, que el hecho de que el juez es un entendido en materia legal configuraría por sí solo el tipo subjetivo de dicha infracción; dicho razonamiento es una falacia ad verecundiam o de autoridad (GOB.EC/2024).

El análisis previo es correcto, pues el único sustento que propone la recurrente a una petición es básicamente la calidad de juez o de autoridad.

Generalización abusiva según Downes (2014): "El tamaño de la muestra es demasiado pequeño para respaldar la conclusión". Es decir, que se busca calificar un elemento como cierto generalizando una cierta práctica que se realiza en grupos reducidos.

Un ejemplo jurídico de este tipo de falacias podemos encontrar en la causa 12309202300858, donde podemos extraer el siguiente fragmento:

Si yo no conocía como representante del Estado, y eso que no es así. Para ser concreto, reitero: el papel no aguanta todo. Las malas prácticas son expresamente proscritas por el código orgánico de la función judicial para los abogados públicos y privados. Responde lo que se plantea en la demanda; se requiere que se mande el proceso a la Fiscalía para analizar y accionar respecto de un delito de discriminación. No podemos plantear el mecanismo más reforzado jurídicamente a través de demandas modelos que hablan de la prisión preventiva, que citan artículos sin saber su contenido (GOB.EC/2024).

La falacia de generalización se puede notar en el último tramo de la cita anterior, en donde se menciona que no es posible citar todos los artículos de prisión preventiva sin saber su contenido, lo que es cierto, ya que de no hacerlo se pretende mencionar que todos los artículos mencionan lo mismo, y serían oportunos para subsumir el hecho pretendido.

Falacia de exclusión según Downes (2014): "No se presenta información relevante que puede socavar el argumento inductivo" Es decir, que se omite información importante para que se llegue a la conclusión deseada por la persona que propone el argumento.

Un ejemplo de esta falacia suscita en la causa 11203202400206, de la que podemos extraer lo siguiente: "LA DEMANDADA MANIFIESTA QUE EL ACTOR OMITIÓ INFORMACIÓN DE LOS INGRESOS DE SU ACTIVIDAD COMERCIAL". Es menester mencionar que la causa versa sobre pensiones alimenticias, por lo que es bastante normal que ocurra este tipo de falacias, pues la parte demandada casi siempre intenta omitir sus ingresos para pagar una menor cantidad. (GOB.EC/2024)

Accidente según Downes (2014): "Se aplica una regla general cuando las circunstancias sugieren que se trata de una excepción" es decir, para una acción que no es parte de una regla general debido a circunstancias excepcionales, de igual forma se la pretende dar un tratamiento con la regla mencionada.

Ejemplo de este tipo de falacia podemos encontrar en la causa 1795220150002, de la que se puede extraer el siguiente fragmento:

En el año de 1989 fui sancionado con arresto simple de un día por solicitar la reprimenda de un señor voluntario que no se presentó a cumplir el servicio de guardia. b. Se juzga una única falta que cometí en 36 años de carrera militar, que generaliza mi porte y compostura militar. c. Esta falta es de tal modo leve, insignificante y aislada que no es lógico concluir que “no guardé porte y compostura militar” en toda mi larga carrera. Según la lógica, es inválido concluir algo sustancial con base en puros actos circunstanciales o aislados como el que se invoca para negarme el ascenso. (GOB.EC/2024)

En la cita previa se puede evidenciar que se pretende tomar como no guardar porte y compostura militar (regla general) a un incidente aislado ocurrido hace 30 años (excepción); esta falacia es usada con el fin de negar el ascenso al actor de la causa antedicha.

Accidente inverso según Downes (2014): "Se aplica una excepción a una generalización cuando no debería hacerse". Es decir, que se pretende camuflar a una premisa como excepción cuando claramente es parte de la regla general.

Se puede encontrar un ejemplo de este tipo de falacia en la causa 17230202117827, de la que se puede extraer lo siguiente:

Esta Judicatura, en auto de 4 de julio de 2024, a las 14h15, ya se pronunció al respecto; ahora, el accionante crea una falacia del accidente inverso o generalización apresurada, por la cual pretende convencer a la Judicatura que es lo mismo la persona natural señor Leonardo Javier Riveros Acurio, con C.C. 1709394108, y la individualidad económica “Importadora del Norte” con RUC 1709394108001. Siendo claro que se pretende nuevamente pedir el embargo del ente económico con RUC 1709394108001 (GOB.EC/2024).

El análisis desarrollado por los jueces es correcto, pues se pretende mencionar que tanto el señor Leonardo Riveros como Importadora del Norte son lo mismo, esto aludiendo a que en este caso estaríamos frente a una exención; sin

embargo, como es evidente, nos encontramos ante un caso que forma parte de la regla general.

Falacias por ambigüedad según Downes (2014): "Las falacias de esta sección tienen su origen en que una palabra o expresión se usa de forma poco clara" "Es decir, que, con el fin de llegar a una conclusión favorable para el emisor, se usan expresiones nada claras; estas se dividen en dos: equívoco y anfibología.

Equívoco: Se usa una expresión con dos significados. Por ejemplo, este juez no es competente en razón de territorio, entonces las universidades de ese territorio no deben formar jueces competentes.

Anfibología: un argumento es construido por una frase que puede ser interpretada de múltiples maneras. Por ejemplo, el crimen de Marcelo (es anfibología, pues no se sabe si Marcelo es la víctima o el criminal).

Una vez que se han analizado las falacias más importantes y se ha señalado la manera correcta de cómo construir un argumento lógico para desarrollarlo en una audiencia, podemos entrar de lleno en la retórica dentro de una contienda legal, es decir, la capacidad de convencimiento en juicio.

Retórica

En palabras del académico Julián Pérez Porto (2022), se define a la retórica como

la disciplina que estudia y sistematiza el lenguaje utilizado en los diferentes campos de conocimiento (como las ciencias naturales, la narratología, las ciencias políticas y las ciencias de la educación), permitiendo que la comunicación en cada ámbito consiga los objetivos que se plantea, tanto comunicativos como estéticos

Es decir, que grosso modo la retórica es la ciencia que estudia cómo brindar un mensaje de manera idónea bajo el canal comunicativo, de modo que este logre sus distintos objetivos. Es menester mencionar, que esta ciencia va de la mano con la persuasión, pues de uno u otro modo busca convencer al receptor para que este tome una decisión en concreto.

Esta ciencia, ha sido estudiada por milenios, de hecho, ilustres filósofos la han tratado como Platón y Aristóteles, los dos creando dos vertientes muy importantes de la retórica. Pues el primer filósofo veía a la retórica como una especie de arte, como un adorno, de hecho, lo asemejaba a la cocina, es decir, que no se la veía como una ciencia, más bien como una mera cuestión figurativa o como un adorno; mientras que Aristóteles, empezó a tratar a la retórica ya como una ciencia, debido a que el consideraba que se debían tomar varios factores para que un mensaje sea bien transmitido, por ejemplo la forma de transmitir el mensaje varía conforme la audiencia quien la recibe, las emociones del receptor, el contexto en las que se da el mensaje, etc. (Hernández, sf)

En el presente texto ahondaremos en esta segunda vertiente en donde Aristóteles hace referencia tres términos que son: ethos, patos y logos, que grosso modo son técnicas de personación por parte del emisor, es menester recalcar que la retórica no únicamente se da de manera oral, sino, también escrita.

ETHOS, PATHOS Y LOGOS

El Ethos, según Pablo Olmo se puede definir al ethos como “la credibilidad o la autoridad del orador o escritor” Este principio tiene reacción a la percepción del receptor del mensaje, esto debido a que en principio para que una audiencia tome el mensaje de manera correcta, se debe tener una especie de reputación incluso antes de que dicho mensaje sea recibido. En el caso del abogado podríamos mencionar que ese aspecto ya ha sido cubierto, pues el hecho de ser abogado ya da cierta credibilidad ante el juez, sin embargo, es imperativo mencionar que a pesar de ser “abogado” el juez también tiene una percepción individual del profesional de la ley, ya sea por su experiencia de haber tratado con dicho profesional, o referencias de otros jueces. Además, el mundo jurídico es muy cerrado por lo tanto es importante estar preparado para cada caso, de modo que se pueda infundir credibilidad en la audiencia incluso antes de haber emitido el mensaje. Hay que recalcar, que el hecho de haber generado una buena impresión que haya dado por resultado credibilidad, no significa que no debe ser estudiado el caso que se pretende tratar de manera total, pues, así como se gana dicha reputación puede también perderse. (2024)

El pathos, según Pablo Olmo se puede definir al pathos como “el poder de los sentimientos para llegar al corazón de una audiencia.” Como ya se mencionó siempre es importante conocer a la audiencia a la que se va a dar el mensaje, puesto que apelar a los sentimientos del receptor puede ser clave para lograr el cometido, en el presente caso poder tener un resultado satisfactorio en la audiencia. Es impotente mencionar que este recurso no debe ser abusado y hay que ser bastante claros en que la sobreutilización del pathos desemboca en un razonamiento falaz, lo que sería muy fácil para el abogado contendor rebatir dicha argumentación. (2024)

El logos, según Pablo Olmo se puede definir al logos como “el poder de la lógica para convencer a una audiencia de un punto de vista.” Este elemento es por el cual hemos ahondado bastante en el anterior capítulo, pues un argumento basado en premisas lógicas es muy difícil que lo dejen sin valor, además que el conocimiento de la lógica permite que el abogado litigante tenga herramientas suficientes para poder brindar un argumento irrefutable y poder desestimar argumentos que brinde el abogado contendor con errores lógicos. (2024)

Son estos tres elementos claves para poder lograr el cometido en la audiencia, es menester mencionar, que son complementarios no excluyentes, pues si se elimina uno de ellos, no se podrá lograr persuadir al juez y los resultados en el litigio no serán los esperados.

Retórica jurídica

Dentro del ámbito jurídico la retórica es una ciencia que en mi opinión es una piedra angular, al menos cuando un abogado es litigante. Pues de nada serviría un argumento correctamente formulado, y con una extraordinaria base legal, si este no puede ser transmitido de un modo eficiente al juez.

Los autores también han clasificado esta ciencia y han formado una especie sub rama llamada la Retórica jurídica, a la que Gerardo Rivero Toral la define como “una técnica de argumentación y un modo de construir la verdad”, en mi opinión se debería añadir a esta definición con el objetivo de llegar “al cometido deseado”. Esto debido a que siempre que se involucra a retórica es con un fin, usualmente en el caso jurídico el de poder convencer al juzgador.

Hay que señalar que, si bien se ha mencionado una serie de elementos propios de la retórica en general, al enfocarla dentro del campo jurídico surgen ciertos factores nuevos. Como se hizo mención la retórica no es meramente oral, sino, esta presente de manera escrita, y como se mencionó en la primera parte de este trabajo de investigación el sistema ecuatoriano es mixto, por lo que persuadir al juzgador no debe darse únicamente en la audiencia, sino en todo el procedimiento judicial.

De hecho, si bien el derecho ecuatoriano es uno solo como compendio y las normas son generales, no podemos ignorar el hecho que muchas veces nuestra estrategia para el litigio deberá cambiar en dependencia de algunos factores como: materia, el juzgador que fue sorteado, incluso localidad donde suscita el caso.

Ejemplo de antes mencionado se puede mencionar cuando el abogado penalista Felipe Rodríguez, menciona “Si bien el COIP es uno solo, no podemos negar que en la realidad se lo trata de distinta manera según donde se lo trata” como

contexto de esta cita, se menciona que de una forma es interpretado el COIP en la sierra y de un modo totalmente distinto en la costa (Felipe Rodríguez, 2023)

De este modo nos podemos dar cuenta que lo importante de estos elementos que en el litigio son clave para lograr el cometido deseado. Uno de estos elementos, es el lenguaje no verbal, que varios autores están sobresaltando su importancia en el litio hoy en día.

Lenguaje no verbal

Según Oliver Serrano, el lenguaje no verbal es “el proceso de enviar y recibir mensajes sin utilizar palabras, ya sean habladas o escritas.” Es impresionante lo que una persona puede comunicar incluso sin haber emitido ninguna palabra, es de suma relevancia para un abogado conocer de este lenguaje en el litigio, puesto que puede ser una gran herramienta para que este conozca las emociones del abogado contendor, además, que el hecho de conocer este tipo de lenguaje es clave para transmitir al juez una sensación de seguridad. (Oliver Serrano, 2022)

El lenguaje no verbal es comprendido por una serie de elementos, por ejemplo: expresiones faciales, gestos, tacto, espacio, movimientos y posturas, contacto visual y la voz de una persona.

Expresiones faciales

El rostro de una persona puede desarrollar un millar de emociones, que incluso las palabras no pueden expresarlas, por lo tanto, un abogado debe ser capaz de detectar las emociones de su abogado contendiente, incluso del juez, por ejemplo, notar el reniego de cierto comentario o la aprobación del mismo. Además a pesar que es bastante complejo el abogado debe tener la capacidad de poder manejar su lenguaje no verbal, de modo que puedan transmitir una sensación de confiabilidad, más no de debilidad o contradicción. (Oliver Serrano, 2022)

Movimientos corporales y postura

Las personas tienen una percepción de nosotros gracias a los movimientos corporales que realizamos o incluso a la postura que tomamos, ejemplo de esto es: cuando una persona tiene la espalda erguida y sus manos clamadas y

reposadas supone una sensación de seguridad, por el contrario cuando una persona tiene sus manos inquietas supone una sensación de inseguridad, también cuando un individuo se sienta con sus piernas en dirección a la salida, tiende a ser cuando no quiere estar presente en la sala. Es menester mencionar, que este tipo de lenguaje no tiene reglas abruptas, sin embargo, basta con un poco de perspicacia para poder notar los símbolos y lo que estos dan a entender. Los movimientos corporales y la postura son clave para poder notar si el abogado contendor esconde algo o simplemente no se encuentra seguro de su argumento. (Oliver Serrano, 2022)

Gestos

Los gestos forman parte de la cotidianeidad, de hecho, están presentes en todas las culturas, sin embargo, es menester mencionar que según la cultura o el contexto pueden variar, puesto a que este tipo de lenguaje corporal, está ligado con las tradiciones. Debido a esto, los abogados tienen que conocer ciertos tipos de coloquialidades de donde se litiga, ya que en una región cierto gesto puede simbolizar algo y en otro sitio el mismo gesto puede significar algo totalmente distinto. (Oliver Serrano, 2022)

Contacto visual

El contacto visual es clave, por lo que es primordial que el abogado pueda notar que tipo de contacto visual mantiene el abogado contendor o el juez. Pues dependiendo del tipo de contacto visual puede denotar un sin número de emociones, como seguridad, ternura, afecto, entre otras. Razón por la cual el abogado litigante mandatoriamente debe ser capaz de poder mantener un contacto visual bastante fuerte, que no demuestre hostilidad, más si seguridad. (Oliver Serrano, 2022)

El tacto

De cierta forma esta forma de lenguaje no verbal es la que menos usamos como abogados, esto debido a que básicamente en el litigio no se genera contacto como tal, sin embargo, de uno u otro modo un apretón de manos medianamente fuerte en el saludo al cliente, o al juzgador puede transmitir seguridad y la confianza del abogado. (Oliver Serrano, 2022)

Espacio

Al igual que el inciso anterior, no siempre el abogado litigante tendrá problemas con el espacio, pues las salas de audiencias ya tienen predefinido un espacio en donde se encontrarán las partes procesales. Sin embargo, el espacio tiene que ver con la cercanía que se tiene con el receptor, mismo que puede demostrar aprecio, excesiva confianza, lejanía entre otras (Oliver Serrano, 2022)

Voz

A diferencia de los dos elementos antes señalados, este tipo de lenguaje no verbal es extremadamente necesario para el abogado litigante, esto debido a que no es solo el mensaje como tal, si no, la forma en que lo transmitimos y aquí la voz juega un papel clave.

La voz como tal involucra el tiempo y el ritmo con la que se da el mensaje, el volumen de la voz, el tono de la misma, la inflexión, y los sonidos que generan comprensión y asentimiento. De modo que el abogado litigante debe saber controlar estos aspectos, siempre contando con el contexto para que el mensaje sea correctamente emitido, lo anterior es primordial, pues a veces se tiene la creencia que entre más alto se hable mayor credibilidad tendrá el mensaje, sin embargo, existen momentos en que necesitamos que el mensaje tome ciertas connotaciones como: suavidad, empatía, comprensión, entre otras. En donde sería absurdo generar un tono de voz brusco, pues en lugar de validar o reforzar el mensaje, generaría una contradicción entre el lenguaje verbal y el no verbal (Oliver Serrano, 2022)

Una vez que se ha analizado los distintos elementos del lenguaje no verbal es importante poder conocer las características del mismo, las cuales son:

No tiene muchas reglas específicas: como ya se mencionó a diferencia del lenguaje verbal o escrito, este no tiene un orden o sintaxis, por el contrario, es bastante espontáneo por lo que es necesario mantenerse atento al emisor y su gestualidad. (Gilberto Farias, 2024)

Se transmite mediante elementos no lingüísticos: este lenguaje carece de cualquier forma o elemento lingüístico, sino, que es compuesto por sonidos, gestos, posturas etc. (Gilberto Farias, 2024)

Depende del contexto: como previamente se hizo alusión, si bien este lenguaje puede tener una connotación extremadamente intuitiva, también, depende enormemente de la cultura de la persona quien realiza el lenguaje no verbal, puesto que existen ocasiones en que un gesto en una cultura significa algo muy concreto y en otra algo distinta, por lo que es tarea del abogado nutrirse de estos elementos, para su beneficio en la audiencia. (Gilberto Farias, 2024)

Puede producirse de forma voluntaria o involuntaria. Lo que hace al lenguaje corporal tan relevante, es su complejidad para camuflarlo, es decir, que si bien se pueden realizar ciertos gestos, posturas, cambio de tono de voz, entre otros a voluntad, con el fin de poder transmitir cierta emoción, es bastante complicado guardar todos los detalles, de modo que una persona letrada en el lenguaje no verbal, en este caso un abogado, sabrá identificar las emociones de su contendor o del juez incluso cuando este intente no expresarlas, lo que da una clara ventaja en el litigio. (Gilberto Farias, 2024)

Es más propenso a la subjetividad. Este tipo de lenguaje no siempre va a estar apegado a un razonamiento previo, por lo que tiende a la subjetividad, es decir, que está mayormente relacionado con las emociones del emisor. Además, que de uno u otro modo también enormemente depende del receptor y su perspicacia para que este lenguaje se transmita de forma correcta (Gilberto Farias, 2024)

Es por las características mencionadas, que para un abogado litigante es relevante que se conozca este tipo de lenguaje, esto debido a que en primer lugar se pueden detectar contradicciones en el abogado contendor, esto si su lenguaje verbal dice algo y su lenguaje corporal demuestra disconformidad con el mensaje. (Oliver Serrano, 2022)

También el hecho de poder conocer de este lenguaje es vital para que el abogado sepa como actuar en juicio de modo que su argumento sea transmitido correctamente, por ejemplo, sabrá como modular su tono de voz, que gestualidad hacer o que pose tomar para que su discurso sea correctamente recibido por el juzgador en caso de la audiencia y así lograr su cometido, esto

genera que su argumento brindado de manera verbal sea reforzado por su lenguaje corporal. (Oliver Serrano, 2022)

Hay que tener en cuenta que muchas veces hablar en exceso es un sinónimo de inseguridad, al igual, que no es prudente hacerlo. Por lo que otra función clave del lenguaje no verbal es la sustitución, existen ocasiones, que el abogado litigante con un gesto o una postura transmitirá de modo asertivo cierto mensaje que al receptor brindará suficiente confianza por parte del emisor. (Oliver Serrano, 2022)

A su vez, el lenguaje no verbal es capaz complementar el mensaje pretendido, si un abogado menciona que la prueba emitida por el abogado contendor fue obtenida de manera ilícita y este lo hace con un tono de voz riguroso y además con un gesto de desaprobación, el mensaje se habrá complementado y será mejor recibido. (Oliver Serrano, 2022)

Finalmente, el lenguaje no verbal es sumamente importante para acentuar, lo que en el litigio es vital. En la practica de prueba documental, en donde la forma de practicar es leer como tal la prueba, es imprescindible que el abogado sea capaz de acentuar la parte relevante de la prueba, de modo que el juez pueda conocer y enfatizar en la parte pretendida. (Oliver Serrano, 2022)

Una vez que hemos tratado el lenguaje no verbal, con el objeto de brindar al abogado litigante mayor herramientas en la audiencia, se ha recopilado una serie de cualidades que debería tener el litigante.

Cualidades del litigante

A parte de conocer el proceso jurídico ecuatoriano, la capacidad de argumentar y la forma en transmitir dicho argumento para que sea bien recibido por el juez, hemos investigado y dialogado con profesionales de la ley expertos en litigio para que nos brinden su opinión de las cualidades que debería tener el abogado litigante, esto basado en su experticia y experiencia en el mundo jurídico.

Se mencionó que es vital para los abogados el hecho de prepararse de manera continua, de hecho, la magistrada Patricia Segarra dijo que es imprescindible que el abogado litigante “no dejará de estudiar”, esto debido a que para que el abogado pueda convencer al juzgador en audiencia, primero debe ser un experto

en la materia que maneja, además, que al derecho ser tan volátil, siempre es importante mantenerse informado de los últimos avances en la materia.

Lo que da cabida a la siguiente cualidad y es que al abogado litigante debe dominar diferentes fuentes de derecho, en palabras del constitucionalista Felipe Castro el litigante “debe manejar no únicamente la ley, sino, todas las fuentes de derecho” Y es que no podemos ignorar que día a día en el Ecuador, existen nuevas sentencias emitidas por la corte constitucional, o jurisprudencia de la corte nacional, incluso se firman tratados internacionales, por lo que para que un litigante pueda construir sus argumentos, es mandatorio que tome en cuenta todas las fuentes de derecho existentes.

Otra cualidad que se pudo resaltar en los abogados litigantes, es que deben tomarse el litigio con la seriedad del caso, la jueza Patricia Segarra mencionó que “el litigante debe preparar la audiencia con el tiempo necesario” pues se ha visto casos donde el abogado prepara los testigos cinco minutos antes de la audiencia, acción que claramente llegará a un resultado no satisfactorio.

El procesalista Juan Paéz mencionó que el abogado litigante “debe tener la capacidad de sintetizar ideas” lo que va de la mano con lo que el laboralista Julio Michelena dice acerca que el argumento del abogado debe ser sencillo, claro y probado, puesto a que para el juez es extremadamente difícil poder captar un argumento extremadamente largo y confuso.

Conclusiones

Primera: El análisis realizado en este trabajo permite destacar la importancia de la oralidad dentro del sistema procesal ecuatoriano y su transición hacia un modelo mixto que busca equilibrar elementos orales y escritos. La implementación de este sistema responde a la necesidad de una justicia más célere, participativa y en sintonía con los principios constitucionales como la intermediación y la celeridad procesal.

Segunda: En primer lugar, el sistema oral representa un avance significativo hacia una justicia más inclusiva y accesible, permitiendo que las partes tengan una mayor participación activa en los procesos judiciales. La interacción directa entre jueces, abogados y partes procesales refuerza la transparencia, fortalece la legitimidad de las decisiones judiciales y mejora la percepción de imparcialidad en los procedimientos. Además, el sistema oral facilita la comprensión de los casos al eliminar barreras de lenguaje y términos excesivamente técnicos que anteriormente dificultaban la participación de los ciudadanos.

Tercera: No obstante, esta transición también ha traído consigo diversos retos y desventajas. La implementación abrupta del modelo oral, sin una preparación gradual ni recursos adecuados, ha generado deficiencias en infraestructura, capacitación y tecnología. Estas limitaciones afectan la eficiencia del sistema y pueden generar cuellos de botella procesales, comprometiendo los objetivos de celeridad y efectividad. Además, se evidencian problemas en el registro de audiencias, muchas veces limitado al audio, lo que puede dificultar la revisión de las decisiones judiciales y atentar contra la seguridad jurídica.

Cuarta: El papel del abogado litigante es fundamental en este contexto, ya que se ha convertido en un actor clave para el éxito del sistema oral. No solo se requiere un conocimiento profundo del derecho, sino también habilidades en argumentación, retórica y lenguaje no verbal. Estas competencias son esenciales para persuadir a los juzgadores y garantizar una representación efectiva de los intereses de sus clientes. El litigante debe ser capaz de dominar no solo las normas jurídicas, sino también las técnicas necesarias para adaptarse a las diferentes audiencias, considerando factores como la dinámica procesal, la psicología del juez y las particularidades del caso.

Quinta: Por otro lado, la retórica jurídica desempeña un rol crucial al proporcionar técnicas que combinan elementos como ethos, pathos y logos para construir argumentos sólidos y convincentes. La aplicación adecuada de estas herramientas permite al abogado articular mensajes claros y efectivos, tanto en el ámbito oral como escrito, fortaleciendo la calidad de los procesos judiciales. La integración de estas técnicas en el quehacer jurídico también fomenta un mayor compromiso ético, ya que el litigante busca no solo convencer, sino también transmitir credibilidad y confianza.

Sexta: Asimismo, se debe destacar que la transición hacia la oralidad ha planteado un cambio cultural significativo en el ejercicio del derecho en Ecuador. Esto ha exigido un proceso de adaptación tanto para los operadores de justicia como para las instituciones encargadas de su implementación. Si bien este cambio ha traído consigo beneficios evidentes, como una mayor interacción entre los actores procesales y una resolución más ágil de los conflictos, también ha puesto de manifiesto la necesidad de superar los rezagos estructurales que persisten en el sistema.

Séptima: Aunque el sistema oral ha traído mejoras significativas, como mayor celeridad, publicidad y participación activa en los procesos, aún persisten desafíos estructurales y operativos que deben ser abordados para consolidar un modelo eficaz y sostenible. La capacitación continua de los operadores de justicia y la inversión en recursos tecnológicos y humanos son aspectos fundamentales para garantizar la efectividad de este sistema. Finalmente, la adaptación a esta modalidad exige un cambio cultural en el ejercicio del derecho, promoviendo un enfoque más dinámico, participativo y cercano a las necesidades de la sociedad ecuatoriana.

BIBLIOGRAFÍA

- ASAMBLEA DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR. (22 DE MAYO DE 2015). *CODIIGO ORGANICO GENERAL DE PROCESOS*. REGISTRO OFICIAL.
- ASAMBLEA NACIONAL DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR. (2013, 17 DE JULIO). *CODIGO DE LA FUNCION JUDICIAL* . REGISTRO OFICIAL.
- Bejerano, E. E. (ENERO de 2010). *CONTRIBUCION A LAS CIENCIAS SOCIALES*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/cccss/07/eerb3.htm#:~:text=Como%20desventajas%20al%20proceso%20oral,registro%20escrito%20de%20las%20actuaciones>.
- Bejerano, E. R. (enero de 2010). LA ORALIDAD EN EL PROCESO CIVIL. NECESIDAD, VENTAJAS Y DESVENTAJAS. eumed.net.
- Corte Nacional de Justicia. (2013). *El principio de oralidad en la administración de justicia*. Quito: Imprenta de la Gaceta Judicial.
- D.V, R. (2017). La oralidad en el proceso civil peruano. Programa Académico de Derecho.
- MEJIA, A. (DICIEMBRE de 2017). Evolución histórica de la oralidad y la escritura en el proceso civil español y ecuatoriano. QUITO, ECUADOR: SCIELO.
- Orellana, R. A. (02 de MARZO de 2018). *MI SciELO*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000100174
- Patricia, S. P. (Julio de 2014). La Implementación de la Oralidad en el Procedimiento Civi. Quito, Ecuador.
- PUIG, J. F. (2013). ORALIDAD EN EL PROCESO ECUATORIANO. *ORALIDAD EN EL PROCESO ECUATORIANO*. UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MEXICO.

- Quispe, H. H. (10 de JULIO de 2023). Del Silencio al Sonido: Abordando los Desafíos de la Oralidad en el Proceso Civil. CUSCO: CIED.
- Ramírez, M. A. (sf de sf de sf). El debido proceso. pág. 89.
- Riofrio, E. (3 de DICIEMBRE de 2018). *UTPL*. Obtenido de <https://noticias.utpl.edu.ec/oralidad-en-los-procesos-judiciales-como-garantia-de-los-derechos-humanos>
- Jurídica, T. (2013, mayo 26). Qué es el Common Law. Traducción Jurídica. <https://traduccionjuridica.es/que-es-el-common-law/>
- (S/f). Marcialpons.es. Recuperado el 25 de junio de 2024, de <https://www.marcialpons.es/media/pdf/9788491232667.pdf>
- Marcos, F. J. (2016). Los principios jurídicos, la dialéctica y la retórica [en línea], *Prudentia Iuris*, 81. Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/principios-juridicos-dialectica-retorica.pdf> [20/11/2024]
- Rodríguez, L. C. (2019, agosto 20). Tesis, antítesis, síntesis. Lizardo-carvajal.com; Lizardo Carvajal R. <https://www.lizardo-carvajal.com/tesis-antitesis-sintesis/>
- ITURRALDE, V. (1991). *Sobre el silogismo judicial*. San Sebastián.
- García Máynez, E. (2007). Aplicación de normas jurídicas. En *Lógica del raciocinio jurídico* (p.15). México: Fontamara.
- Martínez Montoya, J. (2017). El silogismo jurídico en la demostración del hecho que la ley califica como delito. *Revista del Centro de investigaciones jurídicas*, (1), pp. 23. Recuperado de: <http://erevistas.uacj.mx/ojs/index.php/reij/issue/download/576/672>
- Falacia, ¿qué es Una. (s/f). *A veces las cosas no son lo que parecen*. Ipn.mx. Recuperado el 2 de diciembre de 2024, de <https://www.ipn.mx/assets/files/cecyl4/docs/estudiantes/aulas/mescrito/segundo/matutino/filosofia/1.pdf>
- (S/f-b). Recuperado el 4 de diciembre de 2024, de <http://file:///C:/Users/Admin/Downloads/doctrina37467.pdf>

- *Consulta de procesos.* (s/f). Gob.ec. Recuperado el 14 de diciembre de 2024, de <https://procesosjudiciales.funcionjudicial.gob.ec/coincidencias>
- *Consulta de procesos.* (s/f). Gob.ec. Recuperado el 15 de diciembre de 2024, de <https://procesosjudiciales.funcionjudicial.gob.ec/coincidencias>
- *Platón - Retórica y Poética.* (s/f). Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. Recuperado el 2 de enero de 2025, de https://www.cervantesvirtual.com/portales/retorica_y_poetica/platon/
- - *YouTube.* (s/f). Youtu.Be. Recuperado el 5 de enero de 2025, de <https://youtu.be/fl80g3wh2bk>
- Serrano, O. (2022, junio 22). *Comunicación no verbal: elementos y características.* Agencia comma. <https://agenciacomma.com/formacion-en-comunicacion/comunicacion-no-verbal/>
- Farías, G. (s/f). *Comunicación no verbal - Qué es, tipos y ejemplos.* Recuperado el 7 de enero de 2025, de <https://concepto.de/comunicacion-no-verbal/>