



**PROGRAMA DEL CURSO CLÍNICA ESPECIALIZADA
EN ACTOS Y CONTRATOS**

I. IDENTIFICACIÓN:

<u>Carrera</u>	: Derecho
<u>Curso</u>	: Clínica Especializada de Actos y Contratos
<u>Profesor</u>	: Edmundo von Pottstock Molina
<u>Carácter</u>	: Optativo
<u>Posición</u>	: A partir del 9º semestre de la carrera.
<u>Prerrequisitos</u>	: Clínicas Jurídicas I y Contratos Parte Especial
<u>Horario</u>	:
<u>Créditos</u>	: 8

II. DESCRIPCIÓN DEL CURSO:

Este curso se inscribe en el marco de la reforma curricular de pregrado en la enseñanza del Derecho, la cual requiere incorporar áreas de especialización clínica, a efectos de completar la formación profesional del futuro abogado. En este caso, se trata de desarrollar en los estudiantes de derecho habilidades y destrezas adecuadas para la redacción, negociación y formalización de actos y contratos de común utilización en el tráfico jurídico, en especial, promesas y compraventas de bienes raíces, cesiones de derecho, mandatos, arrendamientos, sociedades, y constitución de garantías reales y personales, al mismo tiempo que conozcan el funcionamiento práctico del régimen notarial y conservatorio chileno.

Será, entonces, una instancia en que los alumnos analizarán y diseñarán soluciones en este campo considerando el aporte de distintas disciplinas jurídicas, tales como, el Derecho Privado, Derecho Comercial y Derecho Procesal, en sus aspectos orgánicos, sumado a la riqueza que se obtiene del análisis y enfrentamiento clínico de problemas reales.

III. OBJETIVOS DEL CURSO:

El curso tendrá los siguientes objetivos generales:

- 1º Que el alumno adquiera las habilidades y destrezas para diseñar estrategias necesarias para enfrentar extrajudicialmente problemas jurídicos reales, y para elaborar y redactar los actos jurídicos o contratos que el caso requiera.
- 2º Capacitar al alumno en la aplicación de métodos de resolución de controversias, en particular, la negociación preliminar de las distintas cláusulas de los contratos.
- 3º Capacitar al alumno para desempeñarse en el rol de asesoramiento profesional para la celebración de actos y contratos.



Además, este curso tendrá como objetivos transversales el análisis ético, el trabajo en equipo y el conceptualizar, diseñar y redactar estudios e informes jurídicos.

Para el adecuado logro de los fines docentes propuestos, el curso tiene los siguientes objetivos específicos, cuyo logro se espera que los estudiantes alcancen al final del mismo:

1. Incrementar, profundizar e integrar los conocimientos de las disciplinas jurídicas involucradas en la preparación, redacción y formalización de actos y contratos de cotidiana aplicación en el tráfico jurídico.
2. Identificar y utilizar las fuentes de información (jurídicas, técnicas, sociales y otras) necesarias para intervenir en el asesoramiento de clientes en materia contractual.
3. Conocer y aplicar métodos de resolución de controversias, en especial, la negociación, a partir de un caso en concreto.
4. Usar adecuadamente las herramientas y destrezas que dichos métodos aportan, en la negociación de determinados aspectos de los actos y contratos que sean necesarios para dar solución a problemas jurídicos reales.
5. Diseñar, redactar y formalizar actos y contratos específicos, tales como, promesa, compraventa, arrendamiento, cesión de derechos, sociedad, mandato y garantías, reales y personales.
6. Realizar estudios e informes jurídicos.
7. Integrar sistemáticamente el análisis ético a la evaluación de su desempeño y de su relación con el cliente y el problema

IV. CONTENIDOS DEL CURSO:

1º unidad: Resolución de problemas: Identificación, análisis, conceptualización y definición de problemas jurídicos.

2º unidad: Requisitos de todo acto jurídico: elementos de la esencia, de la naturaleza y accidentales.

3º unidad: Aspectos generales de los Métodos de Resolución de Controversias, alternativos a la solución judicial, en especial, la negociación y la mediación, su estructura, y el uso adecuado de las herramientas y destrezas que estos métodos aportan, y su aplicación en materia contractual. **Como elemento básico a la celebración de todo contrato, es elemento fundamental el acuerdo previo de las partes contratantes.**

4º unidad: Escrituración legal: Principales cláusulas del contrato. Comparecencia. Instrumentos públicos y privados. Formalidades.

5º unidad: Principales tipos de contratos: Compraventa; promesa de compraventa; el contrato de arriendo; el mandato; la cesión de derechos; el contrato de sociedad y sus diversos tipos de variantes, empresas individuales de responsabilidad limitada.

6º unidad: Los principales actos jurídicos de garantía o contratos accesorios: La hipoteca, la prenda y la fianza.

7º unidad: Asesorías e informes jurídicos en materia contractual.

8º unidad: Régimen Notarial Chileno: Aspectos prácticos implicados en la formalización de actos y contratos.

9º unidad: Régimen Conservatorio Chileno: Aspectos prácticos implicados en la formalización de actos y contratos.

V. METODOLOGÍA:

Dado que este curso pondrá énfasis en el análisis del caso a partir del cual se estudiará la normativa aplicable se desarrollará mediante la aplicación de métodos activos de enseñanza centrados en el alumno.

Los contenidos teóricos se abordarán a partir del enfrentamiento de problemas y casos simulados y reales, apoyados por bibliografía obligatoria, discusión dirigida acerca del contenido de la misma, y pequeños trabajos individuales de investigación.



Por esta razón, para el desarrollo de las actividades programadas, se utilizará el método clínico, sin perjuicio de otros métodos activos, tales como análisis de casos, la simulación, discusiones dirigidas, debates y mesas redondas; trabajo grupal; proyectos de investigación; debates; tutoría; dramatización; lecturas controladas y complementarias; Entrevistas; Informes; presentaciones; Revisión de jurisprudencia; etc.

Como elemento fundamental de la metodología del curso se atenderá casos reales en los que sea necesario la redacción de algún tipo de escrito, incluso cuando sea requerida de otros cursos.

VI. EXTENSION DEL CURSO:

La extensión del curso será semestral, considerando dos clases semanales de no menos de dos horas cronológicas, cada una.

VI. PRODUCTOS ESPERADOS Y SISTEMA DE EVALUACIÓN:

Durante el desarrollo del curso se espera que los alumnos desarrollen distintos productos, a saber: carpetas/portafolios, informes de investigación, minutas y borradores de escrituras públicas, contratos privados, instrucciones notariales y otros documentos relevantes.

Todos estos productos serán objeto de evaluación por parte de los docentes, a través de la bitácora o registros del profesor/ayudante, pautas de observación, informes de auto evaluación por parte del alumno, etc.).

De esta forma, la medición del aprendizaje de los alumnos y del logro de los objetivos del curso se realizará mediante evaluaciones periódicas respecto del trabajo realizado en los casos reales que les sean asignados, y de las evaluaciones practicadas respecto de cada unidad temática.

Ambas evaluaciones, en definitiva, se resumirán en las notas que corresponden a dos controles por semestre las que se promediarán y su resultado será la nota de presentación a examen.

- a) Evaluaciones por cada unidad temática a través de controles periódicos: se realizarán mediante el enfrentamiento de los estudiantes a la solución de diversos problemas, a partir del trabajo con casos reales o simulados y preparación de informes. La ponderación de los controles antes señalados será del 30% de la nota final del curso.
- b) La evaluación del trabajo con los casos reales que les han sido asignados, utilizando la técnica del portafolio. La ponderación de este aspecto será del 30% de la nota final del curso.

Examen final del Curso: Supone el enfrentamiento profesional, sobre la base de un caso simulado. Consistirá en asumir el rol de abogado asesor de una de las partes en un contrato, que deberá ser resuelto por el estudiante, debiendo hacer defensa oral y escrita, ante el equipo académico del curso, de las estrategias, decisiones profesionales de fondo y en los aspectos éticos, que ha propuesto y desarrollado. La ponderación será del 40% de la nota final del curso.

VIII. ASISTENCIA:

Conforme a la reglamentación vigente, se exige la asistencia del 90% de las clases efectivamente realizadas en el semestre. Lo anterior, considerando las particulares exigencias de la metodología empleada y la responsabilidad profesional y legal que los alumnos asumen en su condición de procuradores judiciales.



IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO:

- Las Sociedades. Álvaro Puelma Accorsi. Editorial Jurídica de Chile. 2.003
- Contratos Mercantiles. Ricardo Sandoval López. Editorial Jurídica de Chile. 2.003
- Derecho Comercial. Actos de Comercio. Noción General de Empresa Individual y Colectiva. Editorial Jurídica de Chile. 1.999
- Contratación Comercial Moderna. Álvaro Puelma Accorsi. Editorial Jurídica de Chile. 1.999
- Derecho comercial. Sociedades de personas y de capital. Ricardo Sandoval López. Editorial Jurídica de Chile. 1.999

Certifico que el programa estuvo vigente en el Departamento de Enseñanza Clínica del Derecho de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, en el año académico de 2012.



XIMENA TUDELA JIMÉNEZ
Directora
Dpto. de Enseñanza Clínica del Derecho

SANTIAGO, agosto 20 de 2025.