

## Clínicas Jurídicas I

Profesor Eduardo Jara Castro

| PROGRAMA CLASES LECTIVAS<br>Segundo Semestre 2019 |  |
|---|--|
| Fecha estimada                                    | Materia  |
| Lunes 29.07.2019                                  | Presentación del curso.  |
| Miércoles 31.07.2019                              | Introducción al funcionamiento del curso.<br>Explicación del programa.<br>Introducción al uso de la Oficina Judicial Virtual.<br>Entrega de causas.  |
| Lunes 5.08.2019                                   | <b>Teoría de caso.</b><br><u>Lectura:</u> Litigación Penal. Juicio oral y prueba. Baytelman & Duce.<br>Ejercicio práctico.   |
| Miércoles 7.08.2019                               | <b>Módulo I: Técnica de entrevista.</b><br><u>Lectura:</u> Separata de entrevista. <ul style="list-style-type: none"><li>• Control de lectura breve</li></ul> Clase expositiva sobre manejo de entrevista.<br>Simulación: Entrevista a patrocinados (casos prácticos). |
| Lunes 12.08.2019                                  | Ejercicios de entrevista.  |
| Miércoles 14.08.2019                              | <b>Evaluación:</b> Entrevista a patrocinados (casos prácticos).<br>Criterios de evaluación: Uso de elementos de separata (distintos tipos de preguntas, parafraseo, determinar teoría de caso, interés del cliente y conflicto).                                       |
| Lunes 19.08.2019                                  | <b>Módulo II: Litigación y expresión escrita.</b><br>Clase expositiva sobre la estructura y contenido del escrito.<br>Ejercicios: Escritos de mero trámite (patrocinio y poder, señala nuevo domicilio, acompaña documentos, etc.).                                    |
| Miércoles 21.08.2019                              | Ejercicios: Contrato de compraventa.   |
| Lunes 26.08.2019                                  | Ejercicios: Arrendamiento  |
| Miércoles 28.08.2019                              | Revisión ejercicios anteriores.<br><b>Evaluación: Redacción de escrito con plazo.</b>  |
| Lunes 02.09.2019                                  | Revisión global de causas y avances.   |
| Miércoles 04.09.2019                              | <b>Módulo III: Litigación y expresión oral.</b><br>Clase expositiva sobre los elementos de la litigación oral. Enfoque ante Cortes Superiores de Justicia, tribunales de familia y laborales.<br>Video profesor Roberto Aron: Técnicas sobre oralidad.                 |
| Lunes 09.09.2019                                  | Ejercicios: Improvisación de 3 a 4 minutos.  |
| Miércoles 11.09.2019                              | Simulación: Alegato ante Corte de Apelaciones o Corte Suprema.   |
| Lunes 16.09.2019                                  | Simulación: Alegato ante Corte de Apelaciones o Corte Suprema.   |
| Miércoles 18.09.2019                              | <b>Feriado</b>   |
| Lunes 23.09.2019                                  | Simulación: Alegato ante Corte de Apelaciones o Corte Suprema.   |
| Miércoles 25.09.2019                              | Simulación: Alegato ante Corte de Apelaciones o Corte Suprema.   |
| Lunes 30.09.2019                                  | <b>Evaluación. Alegato ante Corte de Apelaciones o Corte Suprema.</b>  |

|                       |  |
|-----------------------|--|
|                       | <b>Criterios de evaluación:</b> estructura de alegato (argumentación de hecho y derecho según corresponda y peticiones concretas) forma y fondo.   |
| Miércoles 02.10.2019  | <b>Evaluación. Alegato ante Corte de Apelaciones o Corte Suprema.</b><br><b>Criterios de evaluación:</b> estructura de alegato (argumentación de hecho y derecho según corresponda y peticiones concretas) forma y fondo.  |
| Lunes 7.10.2019       | Revisión de causas.  |
| Miércoles 9.10.2019   | <b>Módulo IV: Técnicas de negociación.</b><br><u>Lectura:</u> Separata de negociación.<br><ul style="list-style-type: none"> <li>Control de lectura breve</li> </ul> Clase expositiva sobre herramientas de negociación.<br>Test de negociación.<br>Ejercicios prácticos de negociación. |
| Lunes 14.10.2019      | Ejercicios prácticos de negociación.   |
| Miércoles 16.10.2019  | <b>Evaluación: Caso práctico.</b><br><b>Criterios de evaluación:</b> Manejo de los 7 elementos mencionados en la separata, Comunicación y trabajo en equipo. Estrategia en la presentación de los intereses.   |
| Lunes 21.10.2019      | <b>Módulo V: Ética profesional.</b><br><u>Lectura:</u> Código de ética y casos.<br>Película  |
| Miércoles 23.10.2019  | Análisis de casos de ética por grupos.<br>Análisis de película.  |
| Lunes 28.10.2019      | Análisis de casos de ética por grupos.<br>Revisión global de causas y avances.   |
| Miércoles 30.10.2019  | Evaluación del curso.<br>Revisión de causas  |
| <b>Por determinar</b> | <b>Examen Final.</b>   |

- **Actividades Complementarias:**

-Visitas a Tribunales.

- **Objetivos:**

Que los alumnos sean capaces de enfrentar problemas jurídicos básicos con un enfoque ético y responsable, aplicando los conocimientos adquiridos para identificar posibles alternativas de solución y ejecutarlas.

Desarrollar y aplicar distintas destrezas y habilidades esenciales para el ejercicio de la profesión en las áreas de entrevista, negociación, litigación escrita y oral.

Desarrollar habilidades de trabajo en equipo.

- **Metodología:**

- Clases con un enfoque práctico que busca la participación de todos los estudiantes tanto en grupos e individualmente.
  - Discusión y evaluación de materiales de lectura subidos a u-cursos al inicio del semestre.
  - Clases expositivas.
  - Uso de material audiovisual para la representación de algunas destrezas.
- **Evaluación:** Cada módulo del curso tendrá una evaluación. Los criterios y la forma de realización serán informados oportunamente por el profesor y los ayudantes con la finalidad de que los alumnos puedan preparar su estudio con anterioridad. Los módulos de entrevista y negociación tendrán controles de lectura breves que se promediarán con la evaluación final de dichos módulos.

Los promedios de las evaluaciones de cada destreza representarán un 50% de la nota de presentación a examen; mientras que el otro 50% será evaluado en base a la tramitación de causas de cada alumno.

Finalmente, el examen tendrá una ponderación del 50% de la nota final.

- **Asistencia:** La asistencia será obligatoria con una exigencia del 100%. No obstante, cada alumno podrá ausentarse un máximo de 2 clases sin importar la justificación, siempre y cuando esta no coincida con alguna evaluación. Quien supere las dos inasistencias será puesto a disposición del Director del Departamento para evaluar su continuación o reprobación del curso.
- **Bibliografía obligatoria:**
  - “Litigación penal. Juicio oral y prueba”. Andrés Baytelman & Mauricio Duce.
  - “Técnica de la Entrevista”. María Nora González Jaraquemada & Lorena Lorca.
  - “Técnica de la Negociación: Análisis a partir de las herramientas del modelo de negociación de Harvard”. Lorena Lorca.
  - Código de Ética del Colegio de Abogados de Chile.
- **Bibliografía complementaria:**
  - Manual de Negociación. Francisco Diez.
  - Teoría de caso y litigación penal. Autores: Baythelman y Duce.
- **Códigos y Leyes:**
  - Código Civil
  - Código de Procedimiento Civil
  - Código Orgánico de Tribunales
  - Código del Trabajo
  - Ley N°19.968
  - Ley N°19.947
  - Ley N°20.830
  - Ley N°18.101